
La gran crisis de la economía global
Mercados financieros, luchas sociales y nuevos escenarios políticos
A. Fumagalli, S. Lucarelli, C. Marazzi, A. Negri y C. Vercellone
traficantes de sueños
mapas
FUGUE MUSIC SKY BLUE
TAVERN 5PM POLITICS
DANCE MECHANICS 3PM
BED
MIDN



Desde sus inicios **Traficantes de Sueños** ha apostado por licencias de publicación que permiten compartir, como las Creative Commons, por eso sus libros se pueden copiar, distribuir, comunicar públicamente y descargar desde su web. Entendemos que el conocimiento y las expresiones artísticas se producen a partir de elementos previos y contemporáneos, gracias a las redes difusas en las que participamos. Están hechas de retazos, de mezclas, de experiencias colectivas; cada persona las recompone de una forma original, pero no se puede atribuir su propiedad total y excluir a otros de su uso o replicación.

Sin embargo, «cultura libre» no es sinónimo de «cultura gratis». Producir un libro conlleva costes de derechos de autor, traducción, edición, corrección, maquetación, diseño e impresión. Tú puedes colaborar haciendo una donación al proyecto editorial; con ello estarás contribuyendo a la liberación de contenidos.

Puedes hacer una donación
(si estás fuera de España a través de PayPal),
suscribirte a la editorial
o escribirnos un mail

traficantes de sueños

Traficantes de Sueños no es una casa editorial, ni siquiera una editorial independiente que contempla la publicación de una colección variable de textos críticos. Es, por el contrario, un proyecto, en el sentido estricto de «apuesta», que se dirige a cartografiar las líneas constituyentes de otras formas de vida. La construcción teórica y práctica de la caja de herramientas que, con palabras propias, puede componer el ciclo de luchas de las próximas décadas.

Sin complacencias con la arcaica sacralidad del libro, sin concesiones con el narcisismo literario, sin lealtad alguna a los usurpadores del saber, TdS adopta sin ambages la libertad de acceso al conocimiento. Queda, por tanto, permitida y abierta la reproducción total o parcial de los textos publicados, en cualquier formato imaginable, salvo por explícita voluntad del autor o de la autora y sólo en el caso de las ediciones con ánimo de lucro.

Omnia sunt communia!

mapas 27

Mapas. Cartas para orientarse en la geografía variable de la nueva composición del trabajo, de la movilidad entre fronteras, de las transformaciones urbanas. Mutaciones veloces que exigen la introducción de líneas de fuerza a través de las discusiones de mayor potencia en el horizonte global.

Mapas recoge y traduce algunos ensayos, que con lucidez y una gran fuerza expresiva han sabido reconocer las posibilidades políticas contenidas en el relieve sinuoso y controvertido de los nuevos planos de la existencia.

Edición original: *Crisi dell' economia globale. Mercati finanziari, lotte sociali e nuovi scenari politici*, Verona, ombre corte / Uninomade, 2009.
1ª edición: 1000 ejemplares
Octubre de 2009
Título:
La gran crisis de la economía global. Mercados financieros, luchas sociales y nuevos escenarios políticos.
Autores:
Andrea Fumagalli, Stefano Lucarelli, Christian Marazzi, Sandro Mezzadra, Antonio Negri y Carlo Vercellone
Traducción:
Ezequiel Gatto .
Maquetación y diseño de cubierta:
Traficantes de Sueños.
taller@sindominio.net
Edición:
Traficantes de Sueños
C/ Embajadores 35, local 6
28012 Madrid. Tlf: 915320928
e-mail:editorial@traficantes.net
Impresión:
Queimada Gráficas.
C/ Salitre, 15 28012, Madrid
Tlf: 915305211
ISBN 13: 978-84-96453-43-2
Depósito legal: M-42648-2009

La gran crisis de la economía global

Mercados financieros, luchas sociales y nuevos escenarios políticos

Andrea Fumagalli, Stefano Lucarelli, Christian Marazzi, Sandro Mezzadra, Antonio Negri y Carlo Vercellone

traficantes de sueños

mapas

Índice

Prólogo

DEVOLVER TODA LA RADICALIDAD al pensamiento sobre la coyuntura es una urgencia implícita en toda crisis económica. Y sin embargo, estas aportaciones van mucho más allá de la lectura de la crisis. Nos hablan de una cesura epocal, de una transformación radical del capitalismo y de sus modos de extorsión y extracción de valor. Común a todas ellas es la certeza de que esta crisis no es simplemente el resultado de la inestabilidad del capitalismo financiero que más tarde acabaría por atacar la economía real. No hay ya lugar para la distinción entre un capitalismo industrial (bueno, o al menos reformable) y un capitalismo financiero (parasitario) que distorsionaría el funcionamiento de una economía rescatable, en caso de devolver todas las funciones positivas al desarrollo eficaz de las fuerzas productivas.

No obstante, la financiarización que late detrás de la crisis es el producto de algo: de una incapacidad para seguir el curso normal de la explotación del trabajo, sometido en la fábrica o en la oficina a los ritmos simples o complejos de la extracción de valor. La financiarización parece el resultado de una gran mutación del trabajo, vuelto cada vez más sofisticado y rico, mezclado y enrevesado con la propia vida. Bajo esta perspectiva, esta crisis es la primera crisis de lo que los autores llaman biocapitalismo o capitalismo cognitivo. Y es también la constatación de que el capitalismo, como modo de organización económica y social, ha perdido toda función progresiva.

Una tal lectura es diametralmente opuesta a la que es común en la mayoría de las izquierdas, repartidas entre la más estéril de las reacciones anticapitalistas y la urgencia por promover la reforma del «sistema» (normalmente en una vuelta imposible a las viejas políticas estatalo-keynesianas). La propuesta de este libro es, antes al contrario, tomar el pulso a las corrientes subterráneas que han irrumpido en la crisis, localizarlas y señalarlas como potencias revolucionarias del cambio posible. Nada menos apropiado en la atmósfera de obligada colaboración impuesta por el desastre económico. Y nada más propio de los autores aquí reunidos: nuevos y viejos obreristas, federados en el laboratorio político-intelectual que en Italia se llama Uninomade, en simétrica equivalencia con las Universidades Nómadas que en el Estado español y en Brasil llevan ya una década funcionando.

De todos modos, antes de dar comienzo a la lectura, resulta obligado recordar que la edición en castellano de este libro es una selección reducida de la versión italiana; a su vez producto de una discusión colectiva en varios encuentros y seminarios, y primera entrega de una larga serie de títulos, de los que esperamos traducir algunos para esta editorial. Por otra parte, esta edición tiene también un origen multinacional. Traducido en Rosario (Argentina), este texto será modificado y publicado en breve plazo por los amigos y amigas de Tinta Limón, editorial hermana de Traficantes de Sueños y compañera en una ya interminable lista de colaboraciones y coediciones. Finalmente, queremos agradecer a Sandro Mezzadra y Andrea Fumagalli, coordinadores de la edición italiana, la oportunidad brindada de publicar estas contribuciones y todas las ayudas facilitadas en este proceso.

Traficantes de Sueños
Septiembre 2009

Introducción

Sandro Mezzadra

1. La pasión por el conocimiento, el deseo impaciente de comprender el mundo para transformarlo: hay seguramente también mucha «razón» en la Uninomade y en particular en este volumen que inaugura su colección de libros en Italia. Pero es la «temperatura emotiva» de las discusiones que animan la red lo que constituye su principal «valor añadido». Desde hace ya cuatro años (el primer seminario de Uninomade, dedicado a «guerra y democracia», que se desarrolló en Padua el 29 y 30 de enero del 2005[1]), al menos tres generaciones de investigadores y activistas formados en las huellas de la tradición del obrerismo italiano se encuentran periódicamente en seminarios en los que han participado centenares de personas. Europa y las redes, la nueva forma asumida por la metrópoli y la *governance*, las «instituciones de lo común», las relaciones entre arte contemporáneo y activismo, la metamorfosis del trabajo y aquellas de la Universidad son algunos de los temas abordados en estos años, siempre en diálogo continuo con experiencias análogas que se están desarrollando en los cinco continentes.

El punto de partida de nuestro trabajo es la conciencia de que vivimos en una época en la cual es el mismo estatuto de los saberes lo que hay que modificar radicalmente, imponiendo repensar la relación entre la producción de conocimiento

1 Véanse los materiales en Marcello Tarì (ed.), *Guerra e democrazia*, Roma, Manifestolibri, 2005.

y los lugares institucionales clásicos —académicos y políticos— que habían conquistado su monopolio.[2] Cuando el conocimiento —no sólo el «técnico», sino también el «humanístico»— se convierte inmediatamente en fuerza productiva, la crítica de los saberes no es otra cosa que la critica de la economía política. Cuando las universidades se convierten en articulaciones esenciales de la producción metropolitana, nada vale detenerse a defender su tradicional «libertad». Cuando es en el terreno de los saberes donde se juegan partidas esenciales en el desarrollo de la lucha de clases, no nos queda ya partido que pueda pretender una primacía en la producción de teoría. Y no hay ya tampoco «intelectuales orgánicos» a los que corresponda el privilegio de la «batalla de las ideas».

Todas ésas son transformaciones singulares y complejas a las que, esquemática y problemáticamente, aludimos. No tenemos soluciones simples que proponer, sólo el sentido de una urgencia y la certeza de que es necesario inventar nuevos lugares, nuevas instituciones, en las que experimentar relaciones inéditas entre producción de conocimientos, practicas políticas y desarrollo de las luchas. Uninomade es un primer intento en este sentido: la participación en los seminarios y en el trabajo de construcción del proyecto de centenares de activistas del movimiento, no como sujetos «a formar» sino como protagonistas de pleno derecho es, pues, un elemento significativo de la experiencia que hemos vivido en estos años y que nos proponemos seguir manteniendo con vida, profundizar y hacer cada vez más eficaz en el futuro próximo. Una colección, que este libro inaugura y que proseguirá sus publicaciones con dos editoriales italianas (ombre corte y Manifestolibri), es el primer instrumento del cual nos dotamos para ampliar el ámbito de nuestra discusión, para insertarnos de modo más directo e incisivo en el debate público. Para buscar interlocutores y aliados.

2 Véase en este sentido la presentación del proyecto Uninomade de Marco Bascetta y Sandro Mezzadra, «Il sapere come passione», *il Manifesto*, 1 de abril de 2005 (el articulo se puede leer en la dirección http://www.globalproject.info/art-4255.html).

Venimos, como se ha dicho, de la gran tradición del obrerismo revolucionario italiano, y nuestro trabajo se inserta dentro de aquello que en el debate internacional es referido con la fórmula, ciertamente insatisfactoria pero no carente de eficacia, de *post-obrerismo*. Advertimos, sin embargo, la fuerte exigencia de poner en discusión nuestros propios instrumentos teóricos, de abrirnos a una discusión con otras corrientes, con otras *practicas teóricas* que en estos años han contribuido a la comprensión critica del presente: desde los estudios postcoloniales a los desarrollos más recientes del feminismo, de la reflexión sobre los nuevos medios de comunicación a las nuevas fronteras de la filosofía política, por citar algunos ejemplos. Aún bajo un claro perfil político, nuestra propuesta se dirige a todos los campos. Tenemos un profundo afecto por la ciencia —y la *racionalidad*— de la subversión, y no titubeamos en definirnos, aún y siempre, revolucionarios. Pero no es ciertamente de fórmulas vacías que se nutre nuestro trabajo teórico y político. Nos interesan las luchas y los sujetos que viven, sufren, construyen alegría y cooperación dentro de ellas. Es a estos sujetos, sin pedir documentos de identidad, a quien nos dirigimos. Sólo quien nada tiene que decir sobre el presente vive entrampado entre presuntas herencias gloriosas del pasado: no es nuestro caso.

2. A la crisis global en la que vivimos no podía menos que dedicarse este primer libro de la colección de Uninomade. Dos seminarios lo han gestado: el primero desarrollado en Bolonia, en el Departamento de Política, Instituciones e Historia y en el centro social TPO, entre el 12 y el 13 de septiembre de 2008; el segundo tuvo lugar en Roma, en la Facultad de Filosofía de la *Sapienza* y en el taller okupado ESC, entre el 31 de enero y el primero de febrero de este año. Pero este volumen *no* presenta las actas de los dos seminarios: es mucho más, es el resultado de un debate colectivo que se ha prolongado durante meses, a través de nuestra lista de discusión y una serie de encuentros en Italia, en España y en Francia, incluyendo —además de los autores de las contribuciones aquí publicadas— decenas y decenas de compañeros y compañeras. Una reflexión coral, pues, sólo en parte sintetizada en las 10 tesis que cierran el volumen.

Una convicción de fondo ha guiado nuestro trabajo durante estos meses, sirviendo de base a la crónica urgente de la crisis: lo que estamos viviendo es una crisis de nuevo tipo, que invierte la figura global del capitalismo que emergió renovado de la gran crisis de los años setenta —a partir de aquella declaración de inconvertibilidad del dólar que, inaugurando en agosto de 1971 el régimen de cambios flexibles, se propuso en esencia desenganchar el sistema monetario de las luchas sobre el salario del obrero masa multinacional. Sabemos bien —lo hemos aprendido de Fernand Braudel y de los teóricos de la *World System Theory*— que la «financiarización» no es un fenómeno nuevo. Conocemos, por ejemplo, la importancia de la expansión financiera que tuvo como sede principal el enclave capitalista de la Italia septentrional entre finales del siglo XIV y principios del siglo XV, durante la cual «se formaron los agentes del primer ciclo sistémico de acumulación y se prefiguraron las principales características de todas las expansiones financieras posteriores».[3]

Y sin embargo estamos convencidos que en nuestro tiempo, independientemente de cuanto pueda pensarse a propósito del pasado, ya no vale la tesis, central por ejemplo en el trabajo de Giovanni Arrighi, según la cual los «ciclos sistémicos de acumulación» están constituidos por fases de «expansión financiera» a la que siguen fases de «expansión material».[4] Lo que nos parece evidente, y que los ensayos de Christian Marazzi y Andrea Fumagalli argumentan en detalle, es el penetrante carácter de lo financiero dentro de un capitalismo que en los últimos diez años ha asumido caracteres radicalmente nuevos. Hasta el punto de que la misma distinción entre «economía real» y «economía financiera» —entre «expansión material» y «expansión financiera»— se presta hoy a perder su fundamento, en primer lugar desde una perspectiva analítica.

3 Giovanni Arrighi, *El largo siglo XX*, Madrid, Akal. Cuestiones de Antagonismo, 2006.

4 *Ibidem*. Rico en apuntes innovadores es por lo demás, también desde este punto de vista, el reciente e importante trabajo de Giovanni Arrighi, *Adam Smith en Pekín. Geneaología del siglo XXI*, Madrid, Akal. Cuestiones de Antagonismo, 2008.

Es un problema que concierne a nuestra comprensión histórica de aquello que el modo de producción capitalista ha sido y es. Ya hemos aprendido, sobre la base de un amplia masa de estudios historiográficos, que ha existido un capitalismo anterior a la revolución industrial, un capitalismo «pre»-industrial, de base esencialmente comercial. Resulta así evidente la posibilidad de que exista un capitalismo «post»-industrial, que algunas de las contribuciones publicadas en este volumen proponen definir provisoriamente con formulas tales como «capitalismo cognitivo» o «bio-capitalismo». Más importante que la pertinencia de estas formulas es, sin embrago, el problema que las mismas proponen, en particular acerca de la función de lo financiero. En un libro fundamental, publicado en 1909, Rudolf Hilferding analizaba la base de dos fenómenos claves de su tiempo —el desarrollo de las sociedades anónimas y del banco mixto de crédito industrial al modo alemán—, esto es, las transformaciones que estaban afectando a las finanzas en la cumbre del proceso inaugurado por la Revolución industrial, por aquel corte histórico a partir del cual el capitalismo se había hecho, precisamente, industrial.[5] Nuestra convicción es que lo financiero debe ser investigado hoy con la misma perspectiva metodológica, considerando así las transformaciones que le han afectado en las últimas décadas en tanto síntomas de una análoga cesura epocal.

3. Valga, de una vez por todas, ponernos de acuerdo: cuando hablamos de una transformación radical del modo de producción capitalista, de un capitalismo que ya no es «industrial», estamos bien lejos de negar la importancia —incluso creciente en ciertos aspectos— que producción y trabajo industrial continúan teniendo a nivel global, incluso en nuestros propios territorios. Insistimos sobre el hecho de que esta producción y este trabajo son progresivamente «articulados» en –bajo el mando de— procesos de valoración y acumulación del capital que funcionan según lógicas diversas de

5 Cfr. Rudolf Hilferding, *El capital financiero*, Valencia, Alfons el Magnanim, 1995.

aquellas esencialmente «industriales».[6] Llamamos la atención sobre el hecho de que estos procesos vienen extendiéndose cada vez más sobre el fondo de la explotación y de la «captura» de la productividad de potencias abstractas y comunes —del saber al *bios,* de la cooperación social a aquella que Carlo Vercellone define como la «producción del hombre por el hombre». Y es sobre esta base, por lo demás, sobre la que debe ser leída la tesis del «devenir renta de la ganancia», presentada, en el volumen, por el mismo Vercellone y, en el epílogo, por Antonio Negri.

Surgen problemas enormes para la definición de lo que es hoy, al nivel global en el que se determinan valoración y acumulación del capital, la *composición de clase*. Aquí nos limitamos a subrayar cómo ésta emerge, entre otras cosas, de una productiva confrontación con aquella *«global labor history»* que en los últimos años ha modificado profundamente los estudios históricos sobre el proletariado y la clase obrera.[7] Una perspectiva de larga duración, capaz al mismo tiempo de emanciparse de las restricciones de un punto de vista «nacional y eurocéntrico», permite redefinir los debates sobre la «precariedad» y la «flexibilidad» del trabajo. Y liberarlos de la hipoteca de una imagen de la «relación laboral normal» —de tiempo indeterminado y dotada de una serie de «derechos sociales»— que aparece en realidad construida sobre las características del «fordismo» de Occidente. Y que, en caso de considerarla desde la perspectiva de la larga historia global del modo de producción capitalista, aparece bastante más «excepcional» que «normal».[8] Es precisamente por

---

6 Acerca del concepto de «articulación» en referencia al capital global, véase el capitulo 6 de Sandro Mezzadra, *La condizione postcoloniale. Storia e politica nel presente globale*, Verona, ombre corte, 2008.

7 Véanse al menos los trabajos de Marcel van der Linden, *Transnational Labour History. Explorations*, Ashgate, Aldershot, 2003; «Labor History: An International Movement», *Labour History*, núm. 89, 2005, pp. 225-233; y *Workers of the World. Essays Toward a Global Labor History*, Brill, Leiden–Boston (Ma.), 2008. Pero téngase presente también el extraordinario libro de Peter Linebaugh y Marcus Rediker, *I ribelli dell'Atlantico. La storia perduta di un'utopia libertaria*, Milán, Feltrinelli, 2004.

8 Véase en este sentido Marcel van der Linden, «Normalarbeit —das Ende einer Fiktion. Wie «der Proletar» vershwand und wieder zurückkehrte», *Fantomas*, núm. 6, invierno de 2004-2005, pp. 26-29.

esto, por lo que vale señalar, una vez más, que este asunto implica una cuestión fundamental desde el punto de vista político, no menos que desde el histórico y analítico.

Es por otro lado una cuestión, como muchas otras abordadas en el volumen, que interpela de forma problemática algunos conceptos fundamentales forjados en el mismo laboratorio teórico del obrerismo italiano. Lo hemos señalado en otro lugar a propósito de la relación entre «subsunción formal» y «subsunción real» del trabajo en el capital, y entre «plusvalía absoluta» y «plusvalía relativa»[9] (Antonio Negri retoma aquí la cuestión, desarrollándola en el terreno del análisis de la renta). De forma más general, se trata de una relación determinada entre luchas y desarrollo, y también entre ciclo y crisis, que parece que ya no tiene lugar en la medida en que se tome seriamente el argumento de Carlo Vercellone a propósito del agotamiento de las virtudes progresivas del capital. Por último, el mismo método de la tendencia, ciertamente entre las herencias más preciosas del obrerismo histórico, tiene que ser recalibrado consecuentemente sobre los ritmos de un desarrollo capitalista que parece inscribirse en la crisis como horizonte definitivo.

4. También aquí será bueno que aclararemos. Lejos de nosotros está la idea de desenterrar hipótesis de «colapso». *El capital es crisis,* y en la crisis puede sobrevivir durante siglos… Tampoco está descontado que después del capitalismo venga algo mejor. En todo caso, tendemos a pensar, con Walter Benjamin, que «el capitalismo no morirá de muerte natural».[10] Aquello sobre lo que razonamos es un cambio acerca de las «coordenadas temporales» del capitalismo —lo cual significa, en primer lugar, el modo en el que el capital intenta organizar el tiempo y la vida de las mujeres y los hombres que son sometidos a su mando y que viven la realidad de la explotación— no menos radical que aquel que ha

9 Véanse el capítulo 6 y el apéndice de Sandro Mezzadra, *La condizione postcoloniale*, cit.
10 Walter Benjamin, *París capital del siglo XIX.*

invertido sus «coordenadas espaciales» en el presente global. Tratamos particularmente de derivar algunas consecuencias desde la perspectiva de las categorías políticas con las cuales debe ser leída la crisis. Si Andrea Fumagalli subraya, en este sentido, la problematicidad de cada estabilización «reformista» del desarrollo capitalista contemporáneo, Christian Marazzi se detiene sobre las torsiones a que es sometida, en la crisis, la categoría de *governance.*

Otras consideraciones se podrían agregar desde el punto de vista de las transformaciones de los conceptos y de los problemas políticos que emergen del análisis de la crisis. Por ejemplo, se podría pensar largamente sobre las aventuras de una concepto clásico de la política moderna, el de «opinión publica», que por lo menos a partir del capitulo XII de la *General Theory* de John Maynard Keynes[11] hemos aprendido a explorar en el terreno de los mercados bursátiles. ¿Cuál es la función de la opinión en una situación en la cual, casi evocando una crisis de «legibilidad» (la incapacidad del capital de leer la composición del trabajo de cuya explotación vive), la misma se encuentra operando dentro una «niebla de datos»? Incluso sería posible decir todavía algo más, y sólo a modo de señalamiento taquigráfico de un tema fundamental —abordado en este volumen por Stefano Lucarelli—: ¿cómo definir de modo riguroso la metamorfosis del poder y de la figura de la subjetividad que corresponden a las transformaciones descritas?

---

11 John Maynard Keynes, *Occupazione, interesse e moneta. Teoria generale*, Turín, Utet, 1947, pp. 129-143 [ed. cast.: *Teoría general de la ocupación, el interés y la moneda,* Buenos Aires, FCE, 2009]. Escribe además Keynes: «Una valoración convencional, que es el resultado de la psicología colectiva de un gran número de individuos ignorantes, está sujeta a variaciones violentas a causa de una repentina fluctuación de la opinión, debida a factores que en realidad no ejercen una gran influencia sobre el rendimiento prospectivo» (*ibidem*, p. 135). Ya cuarenta años antes, Max Weber —en el marco de un análisis de las bolsas como «dispositivos de regulación y de organización» entonces ya imprescindibles en la economía capitalista industrial— había subrayado cómo era de vital importancia que «la formación y la fijación de los precios (de los "cursos") en bolsa se realizara de modo sólido y correcto» (Max Weber, *Die Börse* [1894]; *Gesammelte Aufsätze zur Soziologie und Sozialpolitik*, Tubinga, Mohr, 1988, p. 278). Y había llamado la atención sobre los efectos de perturbación que la intervención, difícilmente «calculable», del «público» (*das Publikum*) podía determinar (*ibidem*, pp. 308, 313 y 316).

Sin embargo, querríamos detenernos sobre otro aspecto a modo de conclusión: el sentido preciso de los riesgos *y* de las oportunidades que la crisis presenta. El ataque (explícitamente racista) a la condición de los inmigrantes que hemos conocido en estos meses en Italia es una primera degustación de estos riesgos, de los cuales se podrían encontrar semejanzas precisas en otros países del mundo.[12] De fondo están las grandes tensiones geopolíticas y monetarias descritas por Christian Marazzi, con el espectro de la guerra (de aquéllas en curso y de aquéllas que se preparan) siempre presente en nuestro horizonte. Pero, en su conjunto, las contribuciones que aquí presentamos indican terrenos fundamentales de lucha que, justamente en la crisis, se abren y muestran la posibilidad cabal de trabajar por una salida hacia delante. Una salida de la crisis, naturalmente, en la dirección de la construcción de un nuevo terreno *común*, sobre el cual reinventar la igualdad y la libertad, es lo que constituye, y seguirá constituyendo, el verdadero hilo conductor del recorrido de Uninomade: las luchas sobre la renta y sobre el salario y las luchas sobre el *bienestar* se presentan completamente resignificadas dentro de la crisis. Y constituyen el campo privilegiado en el que experimentar la síntesis de un uso desprejuiciado del reformismo —teniendo conciencia de sus límites estructurales— y la reapertura de una perspectiva revolucionaria sobre la cual nos invita a pensar el epílogo de Antonio Negri.

12 Por no referir al hecho de que, a principios de diciembre del pasado año, Vladimir Putin prácticamente ha anunciado en televisión en directo la intención de expulsar de Rusia a un par de millones de inmigrantes procedentes de las repúblicas ex-soviéticas, nos limitamos a dos ejemplos extraídos de la crónica reciente y referidos a los inmigrantes indios en los Países del Golfo y a las migraciones internas, que han representado una de las armas esenciales del desarrollo económico chino de los últimos años: N. Raghuraman, «Indians Flee Dubai as Dreams Crash - Fall out of Economic Crisis», daijiworld.com, 14 de enero de 2009, (http://www.daijiworld.com/news/news_disp.asp?n_id=55704&n_tit=Indians); y Simon Rabinovitch, «Economic crisis reverses flood of migrants in China», *International Herald Tribune*, 30 de diciembre de 2008 (http://www.iht.com/articles/2008/12/30/business/col31.php).

1. La violencia del capitalismo financiero

Christian Marazzi

ANTES DE INTERPRETAR POLÍTICAMENTE la crisis del capitalismo financiero es útil resumir en algunos datos el cuadro macroeconómico y financiero global, a poco más de un año y medio de la explosión de la burbuja inmobiliaria y bancaria.

Digamos rápidamente, citando un artículo de Martin Wolf —partidario inteligente de la globalización liberal— en el *Financial Times* del 7 de enero de 2009, que, aún siendo necesarios, los aumentos decididamente elevados del déficit federal estadounidense y la expansión del crédito a cargo de los bancos centrales de todo el mundo, tendrán efectos paliativos provisorios, y no estarán en condiciones de restablecer tasas de crecimiento normales y duraderas. Es verosímil pensar que en el curso del 2009, y aún después, asistiremos a una sucesión de falsas recuperaciones, un movimiento espasmódico de las bolsas seguido de repetidos estruendos y posteriores intervenciones de los gobiernos tendentes a contener la crisis.

Estamos, en definitiva, frente a una crisis sistémica que reclama *fundamental changes* que, al menos por el momento, ninguno está realmente en condiciones de prescribir de manera convincente. La política monetaria, si acaso útil para reanimar economías en recesión, carece completamente de eficacia cuando se ingresa en una crisis depresiva como la

que estamos viviendo. La razón es que, en una crisis como la actual —que en parte se asemeja a lo que Japón experimentó en la década de 1990—, los canales de transmisión de las intervenciones monetarias (reducción de las tasas de interés, emisión de liquidez, intervención sobre las tasas de cambio, aumento de las reservas bancarias) están fuera de juego, es decir, no logran transmitir los impulsos del crédito a las empresas y a las economías familiares, necesarios para relanzar el consumo. La diferencia con el caso de Japón es que, por entonces, el estallido de la burbuja tuvo efectos depresivos sobre las inversiones en capital, que a finales de los años ochenta representaban el 17 % del PIB, mientras que la crisis que estalló en Estados Unidos está teniendo efectos directos sobre el 70 % del PIB que está constituido por el consumo de las economías familiares estadounidenses. Dado que «el consumidor norteamericano es de lejos el más importante del mundo, las implicaciones globales del terremoto estadounidense post-burbuja son, definitivamente, más severas que las sufridas por Japón».[1]

Sobre la base de un estudio de Carmen Reinhart de Maryland University y de Kenneth Rogoff de Harvard,[2] podemos ver de qué manera esta crisis resulta ser, con mucho, la más profunda de los últimos decenios. Una crisis bancaria como ésta, observan los autores con mirada retrospectiva, suelen prolongarse al menos durante dos años con fuertes caídas del PIB. Los colapsos de los mercados bursátiles son profundos, con un descenso promedio de los precios reales de los bienes inmobiliarios cercano al 35 %, en un arco de seis años, y un declive del 55 % de los precios de los títulos inmobiliarios durante tres o cuatro años. La tasa de desocupación —siempre de media— suele aumentar un 7 % en cuatro años, mientras que la producción disminuye un 9 %. Al mismo tiempo, el valor real de la deuda pública aumenta por lo general un 86 %; esto se debe sólo en una mínima parte al costo de recapitalización de los bancos. En cambio, depende en gran medida del colapso de los ingresos fiscales.

1 Stephen Roach, «US not certain of avoiding Japan-style "lost decade"», *Financial Times*, 14 de enero de 2009.

2 *The Aftermath of Financial Crises*, diciembre 2008, www.economics.harvard.edu/faculty/rogofff/files/Aftermath.pdf).

Una diferencia importante entre esta crisis y las del pasado reciente es que la actual es una crisis global y no, como las otras, regional. Si, como en el pasado, el resto del mundo estuviera en condiciones de poder financiar a Estados Unidos, podría preverse una contención de la crisis a escala regional, en la medida en que el gobierno norteamericano todavía podría obrar sobre un vasto programa de estímulos fiscales y monetarios financiado por países con ahorro excedente a través de la adquisición de Bonos del Tesoro estadounidense. Pero, ¿quién puede hoy socorrer de forma duradera a Estados Unidos? La dificultad actual radica en que, siendo global, la crisis ha despedazado la misma fuerza que permitió crecer a la economía global, si bien de manera desequilibrada, en los decenios pasados: esto es, el trasvase de la demanda desde los países con déficit estructural de producción (como Estados Unidos) a los países con excedente estructural (como China, hoy, y Japón, ayer). Cuando el consumo privado se colapsa a escala mundial, los esfuerzos por incrementar la demanda estadounidense ya no bastan. Son necesarias medidas de relanzamiento de la demanda a escala global, es decir, también en los países emergentes con excedente de producción.

Por el momento no parece que estos países se encuentren en condiciones de compensar la pérdida de demanda interna de los países desarrollados (la denominada *decoupling),* dado que también para ellos la crisis está teniendo efectos depresivos particularmente agudos. Sin embargo, de acuerdo con una estimación del Banco Mundial, no se puede excluir que, al menos a medio plazo (2010-2015) y con diferencias importantes entre China, India, Rusia y los países latinoamericanos, las tasas de crecimiento continúen manteniéndose en torno al 4-5 %. Esta posibilidad depende del hecho de que, del total de las exportaciones provenientes de los países emergentes (aproximadamente el 35 % del PIB de estos países en los últimos cinco años), solamente el 20 % resultan ser exportaciones hacia los países desarrollados, mientras que el 15 % está constituido por intercambios internos dentro del bloque de países emergentes.[3]

3 «Emerging markets: stumble or fall?», *The Economist,* 10 de enero de 2009.

En cualquier caso, para poder funcionar como remolque de la demanda mundial, los países emergentes deben, además de aumentar los salarios internos, direccionar sus ahorros ya no hacia los países occidentales déficitarios sino hacia la demanda interna, lo que priva al circuito financiero y monetario global del mecanismo que ha permitido a la economía global funcionar durante años, a pesar, o más bien en virtud, de los profundos desequilibrios estructurales. Por lo tanto, es posible que, después de la crisis, los países emergentes se conviertan en la fuerza económica hegemónica en la cual se inviertan los ahorros de los países desarrollados, cambiando así el sentido de los flujos de capital y reduciendo algo el nivel de consumo de estos últimos. No obstante, nadie está en condiciones de prever la duración de esta crisis y con ella la capacidad política, más que económica, de gestionar la multiplicación acumulativa de las contradicciones sociales y políticas que están ya manifestándose.

Por consiguiente, no se puede menos que concentrar la atención sobre la marcha de la demanda en los países avanzados, en particular Estados Unidos. Si se tiene en cuenta que en EEUU entre el tercer trimestre del 2007 y el tercer trimestre del 2008 se ha producido una caída en la demanda de crédito privado cercana al 13 % del PIB, es indudable que el ahorro neto —y esto no sólo en EEUU— está destinado a permanecer en índices positivos durante varios años. En otras palabras, los agentes privados harán todo lo posible para reducir sus deudas, lo cual sólo puede volver vanas las medidas monetarias para el relanzamiento del consumo. Asumiendo, por el momento, un excedente financiero del sector privado del 6 % del PIB y un déficit estructural de la balanza comercial del 4 %, el déficit fiscal debería ser, según un cálculo de Wolf en el artículo ya citado, cercano al 10 %, ¡y esto indefinidamente! Como si esto no fuera suficiente, es preciso no olvidar los obstáculos a los que se enfrenta el desendeudamiento de las empresas, causado por el efecto cruzado de tasas de interés nominal tendentes a cero y la reducción de precios (deflación): en situaciones de ese tipo, las tasas reales de interés son muy elevadas y el pago de las deudas se vuelve, en consecuencia, muy oneroso. Precisamente por esta razón no puede excluirse una segunda oleada de crisis bancarias. Tal como escribe Michel Aglietta, «si esa

fuera la situación, los bancos correrían el riesgo de sufrir un segundo *shock* financiero —un *shock* en los retornos, debido a los créditos incobrables de las empresas. Es así que una depresión económica puede propagarse por reforzamiento recíproco del desendeudamiento financiero y de la deflación económica».[4]

Según Paul Krugman, los 825.000 millones de dólares del programa de sostenimiento de la economía de Barack Obama no son siquiera lejanamente suficientes para colmar el «desfase productivo» existente entre el crecimiento potencial y el crecimiento efectivo del PIB en periodos de crisis: «En presencia de una demanda adecuada a la capacidad productiva, en los próximos dos años Estados Unidos podría producir bienes y servicios por un valor de más de 30.000 millones de dólares. Pero, con el declive de los consumos y de las inversiones, diverge cada vez más lo que la economía estadounidense está en condiciones de producir de aquello, que está en condiciones de vender. Y el plan de Obama no es en absoluto adecuado para llenar este desfase productivo». Siendo así, ¿por qué Obama no intenta hacer algo más?, se pregunta Krugman. Indudablemente, existen peligros ligados al préstamo gubernamental a gran escala, «pero las consecuencias de una acción inadecuada no son mucho mejores» que la caída en una trampa deflacionista al estilo japonés, una trampa inevitable si las medidas de intervención no son las adecuadas (es decir, en torno a los 2,1 billones de dólares). ¿O acaso —se pregunta también Krugman— es la falta de oportunidades de gasto lo que limita su plan? «Existe sólo un número limitado de proyectos de inversión pública *shovel-ready,* es decir, de proyectos que pueden ser iniciados bastante rápidamente con capacidad para proporcionar una ayuda a la economía corto plazo. Sin embargo, existen otras formas de gasto público, en especial en el campo de la asistencia sanitaria, que pueden resultar beneficiosas y, simultáneamente, favorecer a la economía en momentos de necesidad». ¿O es que tal vez hay una razón de prudencia política detrás de la decisión de Obama de

---

4 M. Aglietta, *La crise. Pourquoi en est-on arrivé là? Comment en sortir?*, París, Michalon, 2008, p. 118.

permanencer por debajo del umbral del billón de dólares del coste final del plan económico para garantizarse el apoyo de los republicanos?[5]

El programa de Obama se constituye en un 60 % de gasto público —asistencia sanitaria, inversiones en infraestructura, probable adquisiciones de hipotecas morosas por 40.000 ó 100.000 millones de dólares extraídos de la segunda parte de los 350.000 millones de dólares del *Troubled asset relief programme* (TARP)— y en un 40 % de reducciones fiscales. Sin embargo, Joseph Stiglitz, en una intervención en el *Financial Times*[6] ha exhortado a no despilfarrar el estímulo en disminuciones de los gravámenes fiscales, que en esta crisis están destinadas a fracasar. Por ejemplo, el recorte fiscal que entró en vigencia en febrero del 2008 ha sido utilizado sólo en un 50 % en aumentos de compras, mientras que el resto del rédito disponible fue utilizado para disminuir las deudas privadas. Hoy, una reducción de los gravámenes sería, con mucha probabilidad, utilzada en su totalidad para achicar las deudas, a excepción de los casos de las familias pobres con una alta propensión al consumo. Mucho mejor sería, si se quiere continuar por la vía de los recortes fiscales, vincular las reducciones que benefician a las empresas con aumentos de las inversiones, preferentemente en innovaciones. «Gastar en infraestructura, educación y tecnología crea activos; aumenta la producción futura».

Desde un punto de vista más general, con independencia del hecho de que los estímulos estatales se constituyan predominantemente por aumentos de gastos a discreción —como en Estados Unidos— o por efectos más o menos automáticos acarreados por aumentos en el gasto social —como en Europa—, la *governance* estatal de la crisis depende, en último término, de la capacidad de tomar a préstamo capitales recurriendo al mercado de obligaciones. La dimensión de las emisiones de títulos públicos programados para el 2009 es estratosférica: en Estados Unidos se prevé que sea de dos

5 «El plan de Obama no basta», *La repubblica*, 10 de enero de 2009.

6 Joseph Stiglitz, «Do not squander America's stimulus on tax cut», *Financial Times*, 16 de enero de 2009.

billones de dólares, una cifra cercana al 14 % del PIB; en Inglaterra se venderán 215.000 millones de dólares de obligaciones (10 % del PIB); mientras tanto, se esperan emisiones importantes de *bonds* en todos los países del mundo, incluido Alemania, que en un primer momento había intentando resisitir a los estimulaciones fiscales de tipo anglosajón (tachadas inicialmente de «keynesianismo grosero» por la señora Merkel).

El recurso a los mercados de obligaciones por parte de los Estados, en un rastrillaje de capitales para cubrir el déficit creciente, no debería, en principio, constituir un problema notable, especialmente en periodos de deflación como el que estamos atravesando, caracterizado por una reducción continua de las tasas de interés (lo cual redunda en rendimientos fijos reales relativamente elevados para los inversores en obligaciones). Sin embargo, la expectativa de los mercados de un colapso de la inflación y, como consecuencia de ello, un posible aumento de las dificultades estatales de honrar el servicio de la deuda con entradas fiscales crecientes (normalmente inducidas por la inflación) está provocando ya un aumento de las tasas reales de interés sobre los Bonos del Tesoro, y esto incluso en los países económicamente más ricos. Los inversores internacionales en títulos públicos piden rendimientos nominales y reales más elevados para protegerse mejor contra los riesgos de *default* estatales. Según los analistas, aún sin desestimar que existen señales de burbuja especulativa en los mercados de obligaciones que pueden explicar la distorsión de los precios, «es sin embargo inquietante que las tasas de interés real hayan aumentado en el mismo momento en que los gobiernos comenzaron a tomar préstamos».[7]

En países como España, Grecia, Irlanda e Italia, que hasta finales del 2007 tenían diferenciales de rendimiento de los BoT (Bonos del Tesoro) apenas superiores a los de Alemania, los problemas de financiación del déficit público han ido aumentando de modo evidente desde diciembre de 2008.

---

7 Chris Giles, David Oakley y Michael Mackenzie, «Onerous issuance», *Financial Times*, 7 de enero de 2009.

A pesar de los diez años de moneda única europea, los mercados están operando distinciones precisas de riesgo-país dentro de esa misma área monetaria única, un problema que no se resuelve simplemente con la creación de moneda por parte de los países miembros o con la emisión de *unionbonds*, que castigarían a los países fuertes de la zona euro. Todo lo cual, vuelve a poner con urgencia la cuestión de una unificación real de las políticas estatales, en particular de las sociales, dentro la Unión Europea.

En esta fase, con pocos inversores dispuestos a adquirir obligaciones públicas frente a una emisión de títulos extremadamente elevada, el riesgo de *crowding out* (de salida del mercado privado de obligaciones) es absolutamente real. La competencia entre empresas privadas y gobiernos en los mercados de obligaciones corre el riesgo de inhibir la salida de la crisis, en la medida en que para las empresas, la emisión de obligaciones puede volverse particularmente cara. Llegados a este punto, los Estados, como ya está sucediendo en Estados Unidos con el sostenimiento de las empresas automovilísticas, pueden verse constreñidos a socorrer directamente a las empresas privadas a través de la adquisición de sus títulos y obligaciones, lo que significaría la puesta en marcha de un proceso de cuasi-nacionalización (sin embargo, sin derecho de voto para el Estado-accionista) de las empresas no financieras, después de un proceso similar ya en curso en el sector bancario y financiero con las intervenciones de los bancos centrales en los últimos meses. Si más adelante, hipotéticamente, la economía mundial se recuperara, el proceso inverso de *crowding out*, es decir la salida desde los títulos públicos hacia los privados, haría aumentar no poco el servicio de la deuda pública en todos los países endeudados.

El escenario que tenemos por delante es el de un aumento masivo y continuo de la desocupación a escala mundial, una reducción generalizada de las ganancias y las rentas y la presencia de un aumento vertiginoso del déficit fiscal global. El «giro socialista» de los gobiernos liberales a fin de sostener el sistema bancario, financiero y de seguros por medio de recapitalizaciones, emisiones monetarias, embargos puros y simples de instituciones bancarias y control de cambios,

no parece estar en grado de evitar la quiebra en cadena de todas las instituciones bancarias insolventes y detentoras de una cantidad inverosímil de títulos tóxicos. Es muy posible que dentro de dos años las economías de todos los países, a pesar de las medidas de estímulo a la economía, estén todavía en depresión (*stag*-deflación), así como también es posible que cada país busque la repatriación de porciones de demanda a través de devaluaciones y medidas proteccionistas (*desglobalización*) para intentar postergar al máximo la rendición de cuentas con los contribuyentes llamados a pagar los déficit públicos. Los márgenes de maniobra de la política económica y monetaria para gestionar eficazmente la crisis son muy estrechos. A las clásicas medidas keynesianas le faltan los canales de transmisión de los estímulos estatales a la economía real, a la demanda de productos, servicios y bienes de capital. Por otra parte, tiene poco sentido hablar de un nuevo Bretton Woods sin tener en cuenta las profundas transformaciones en el orden monetario internacional, transformaciones que reflejan la crisis de las soberanías nacionales resultante de la globalización. Si en cambio se quiere hablar de un nuevo *New Deal,* es decir de un proceso «desde abajo» para sostener los beneficios, la ocupación y el sistema de crédito, entonces es necesario analizar las fuerzas sociales, los sujetos, las formas de lucha que pueden dar sustancia de manera políticamente innovadora a la salida de la crisis.

Lógicas financieras

El proceso de financiarización que ha desembocado en la crisis que estamos viviendo se distingue de todas las otras fases de financiarización ocurridas durante el siglo XX. Las crisis financieras clásicas se ubicaban en un momento preciso del ciclo económico (D-M-D’), en especial al final del ciclo, y en concomitancia con una caída de la tasa de ganancia como efecto de la competencia capitalista a escala internacional y

de la presencia de fuerzas sociales que minaban los equilibrios geopolíticos de la división internacional del trabajo. Por consiguiente, la financiarización típica del siglo XX representaba una tentativa, en cierto modo parasitaria y «desesperada», de recuperar en los mercados financieros aquello que el capital ya no lograba capturar en la economía real. La acumulación y centralización específica de «capital portador de interés», como lo define Marx en el libro III de *El Capital*, llamado también «capital ficticio», gestionado predominantemente por los bancos, asumía bien, en cuanto producción autónoma de dinero a través de dinero, una de las principales características de los procesos de financiarización propios del siglo XX (ya puestos en evidencia por Marx a mediados del siglo XIX). Las crisis financieras, por lo tanto, se basaban en una relación contradictoria entre economía real y economía financiera, una relación que hoy ya no se plantea en aquellos términos.

La economía financiera es hoy invasiva, se expande a lo largo de todo el ciclo económico, lo acompaña, por así decir, desde el inicio hasta el final. Gráficamente, hoy se está en lo financiero incluso cuando se va de *shopping* al supermercado, desde el momento en que se paga con tarjeta de crédito. La industria automovilística, para dar sólo un ejemplo, funciona completamente sobre mecanismos crediticios (compras a plazo, *leasing*, etc.). Estamos así en un período histórico en el que el elemento financiero es consustancial a toda la producción de bienes y servicios.

Junto a los beneficios industriales no reinvertidos en capital instrumental y en salarios dentro de cada economía, las fuentes que alimentan la financiarización actual se han multiplicado: están los beneficios derivados de la repatriación de dividendos y *royalties* producidos como resultado de inversiones directas en el exterior, los flujos de interés provenientes del Tercer Mundo; a estas fuentes deben agregarse los flujos de interés sobre los préstamos bancarios otorgados a los países emergentes, las plusvalías derivadas de las materias primas, las sumas acumuladas por individuos y familias adineradas que son invertidas en los mercados bursátiles, los fondos de pensiones y de inversión. La multiplicación y extensión de las fuentes y los agentes del «capital portador de interés»

constituyen sin duda algunos de los rasgos distintivos, inéditos y problemáticos del nuevo capital financiero, especialmente si se reflexiona sobre la posibilidad de modificar este sistema, de «desfinanciarizarlo», restableciendo una relación «más equilibrada» entre economía real y economía financiera.

Como las precedentes, esta financiarización parte también de un bloqueo en la acumulación entendido como no reinversión de los beneficios en los procesos directamente productivos (capital constante y capital variable). En efecto, aquél se inició con la crisis de crecimiento del capitalismo fordista a partir de los años setenta. Por esos años estaban dadas todas las premisas para una reedición de la clásica financiarización basada sobre la dicotomía entre economía real (industrial) y economía monetaria, con el consiguiente desvío de porciones de beneficio hacia los mercados financieros de forma tal de asegurar un crecimiento de las ganancias sin acumulación. Desde comienzos de los años ochenta «la fuente principal de la burbuja financiera es el crecimiento tendencial de la ganancia no acumulada, resultado de un doble movimiento: por una parte, el retraso generalizado de los salarios y, por otra, el estancamiento —o más bien, el retroceso— de la tasa de acumulación aún a pesar de la recuperación de la tasa de ganancia».[8] Por tasa de acumulación se entiende la tasa de crecimiento del volumen de capital neto, mientras que por tasa de ganancia se da a entender la relación entre ganancias y capital: la divergencia entre las dos tasas desde 1980 representa un indicador certero, aunque no único, de la financiarización. Como se ha dicho, a las ganancias industriales no reinvertidas se han ido agregando otras fuentes de «acumulación» de capital financiero, un hecho a tener presente para comprender las transformaciones del modelo de desarrollo-crisis postfordista.

La transición del modo de producción fordista al «capitalismo gerencial financiero» que está en la base del capitalismo financiero contemporáneo se explica, en efecto, a la luz de la caída de las ganancias industriales (aproximadamente

8 Michel Husson, «Les enjeux de la crise», *La Brèche*, noviembre de 2008.

del 50 %) entre los años sesenta y setenta debida al agotamiento de las bases tecnológicas y económicas del fordismo, en particular a la saturación de los mercados de bienes de consumo de masas como efecto de la rigidez de los procesos productivos, del capital constante y del salario obrero políticamente «mantenido por la fuerza a la baja». En la cima de su desarrollo, y dada una determinada composición orgánica del capital (C/V), el capitalismo fordista ha cesado de estar en condiciones de «succionar» plusvalor al trabajo obrero vivo. «Por lo tanto, desde la segunda mitad de los años setenta, la principal fuerza impulsora de la economía mundial ha sido el intento incesante de las empresas capitalistas —de sus propietarios e inversores— de regresar, valiéndose de diferentes medios, a los altos niveles de la tasa de ganancia de veinte años atrás».[9] Sabemos cómo siguió adelante esa historia: reducción de los costes del trabajo, ataque a los sindicatos, automatización y robotización de procesos laborales completos, deslocalización en países con bajos salarios, precarización del trabajo y diversificación de los modelos de consumo. Y, justamente, financiarización: es decir, aumento de las ganancias no como excedente de los ingresos sobre los costos (o sea, no siguiendo la lógica manufacturera-fordista) sino como excedente del valor en la Bolsa del «tiempo T2 respecto al T1 —donde el lapso entre T1 y T2 puede llegar a ser de pocos días».

En efecto, el recurso a los mercados financieros por parte de las empresas para restablecer sus tasas de ganancia no ha tenido nunca que ver realmente con la financiación de las actividades de la empresa a través de la emisión de títulos; y ello debido a que las empresas han tenido siempre amplios márgenes de autofinanciación. Las empresas estadounidenses, las empresas del país más financiarizado del mundo, han utilizado la financiación mediante la emisión de acciones sólo en un 1 % de los casos necesarios; las alemanas, mientras tanto, lo han hecho en un 2 %. En otras palabras, la financiarización de la economía ha sido un proceso de recuperación de la redituabilidad del capital después de un periodo de descenso de la tasa de ganancia; un dispositivo *exterior* a

9 Luciano Gallino, *L'impresa irresponsabile*, Turín, Einaudi, 2005.

los procesos directamente productivos para acrecentar la redituabilidad del capital. Es ese mismo dispositivo el que ha llevado a las empresas a interiorizar de manera «irresponsable» el paradigma del *shareholder value*, de la primacía del valor de las acciones sobre el de una multiplicidad de «portadores de interés» —denominado *stakeholder value* (que incluye asalariados, consumidores, proveedores, medioambiente, generaciones futuras). La porción de ganancia (industrial) sobre el rédito total de las empresas, que entre las décadas de 1960 y 1970 descendió del 24 % al 15-17 % en Estados Unidos, no ha superado nunca desde entonces más del 14-15 % y la financiarización, en consecuencia, se ha estructuralizado, convirtiéndose a todos los efectos en el *modus operandi* del capitalismo contemporáneo.

> Como ha sido demostrado por Greta Krippner, sobre la base de un análisis completo de los datos disponibles, en Estados Unidos la porción del total de las ganancias atribuibles a las entidades financieras, aseguradoras e inmobiliarias casi alcanzó en los ochenta, para superar en los noventa, la porción atribuible al sector manufacturero. Todavía más importante es el hecho de que en los años setenta y ochenta las sociedades no financieras hayan incrementado bruscamente sus inversiones en productos financieros respecto a las realizadas en instalaciones y maquinarias y se hayan vuelto cada vez más dependientes de las porciones de rédito y ganancias derivadas de sus propias inversiones financieras en desmedro de las derivadas de sus respectivas actividades productivas. Es particularmente significativa la constatación de Krippner según la cual, en esta tendencia hacia la financiarización de la economía no financiera, el sector manufacturero ha sido no sólo cuantitativamente predominante sino que incluso se ha puesto a la cabeza del proceso.[10]

Esto es suficiente para guardar definitivamente en el ático la distinción entre economía real (industrial) y economía financiera, que diferencia las ganancias industriales de las ganancias financieras «ficticias». Como también para dejar de identificar, tanto desde el punto de vista teórico como histórico, el capitalismo con el capitalismo industrial (tal y como escribe Arrighi, un típico acto de fe del que el marxismo ortodoxo no

10 Giovanni Arrighi, *Adam Smith en Pekín. Genealogía del siglo XXI*, Madrid, Akal. Cuestiones de Antagonismo, 2008.

ve necesaria una fundamentación). Si es que se quiere hablar de «empresa irresponsable» para describir el paradigma del *shareholder value* que las empresas hicieron suyo en estos últimos treinta años, entonces es preciso hablar de una transformación del proceso de producción basada en el «devenir renta de la ganancia», para usar la feliz expresión de Carlo Vercellone.

No caben dudas de que, bajo la configuración posfordista del capitalismo financiero, en la cual la parte de los salarios se reduce y se precariza mientras que las inversiones en capital se estancan, el problema de la *realización* de las ganancias (es decir, la venta de plusvalor producido) nos envía al papel del consumo a través de *ingresos no salariales.* Bajo esta forma *distributiva*, la reproducción del capital (con la extrema polarización de la riqueza elevada que lo caracteriza) se efectua en parte gracias al aumento del consumo de los *rentier* y en parte gracias al consumo endeudado de los asalariados. La financiarización también ha redistribuido, aun si de forma fuertemente desigual y precaria (piénsese en las pensiones derivadas de la jubilación complementaria basada en la primacía de las contribuciones) rentas financieras a los trabajadores asalariados bajo la doble modalidad de rentas mobiliarias e inmobiliarias (en Estados Unidos, del 20 % y del 80 %, respectivamente). Se da así, por consiguiente, junto al de la ganancia, un devenir renta del salario.

En particular, es el endeudamiento de las economías domésticas, al cual le correponde una reducción más o menos pronunciada de los ahorros —mayor en Estados Unidos que en Europa— lo que ha permitido al capitalismo financiero reproducirse en una escala ampliada y global. Se puede afirmar que, paralelamente al encogimiento de la función redistributiva del Estado social, en este período se ha asistido a una suerte de privatización del *deficit spending* de raigambre keynesiana, es decir, se ha creado una demanda agregada a través de la deuda privada (con un relativo desplazamiento del riesgo hacia las economías privadas).

La explosión del endeudamiento privado ha sido facilitado, sobre todo después del derrumbe del Nasdaq en 2000-2002, por una política monetaria muy expansiva y por la *deregulation* bancaria, las cuales han favorecido la *títulización*

de los títulos basados en las deudas: *Collaterized Debt Obligation* (CDO) y *Collaterized Loans Obligations* (CLO), a los que se suman los *Credit Default Swaps* —los títulos derivados y de reaseguro que son intercambiados (de hecho, trocados) entre los operadores para protegerse de los riesgos de inversión. El conjunto de todos estos derivados del crédito alcanza la cifra de 6,2 billones de dólares, una multiplicación por un factor 100 en diez años.[11]

La titulización permite sanear de los balances de institutos o agencias de crédito (hipotecario, pero tambien de tarjetas de crédito) los préstamos erogados a los clientes, vendiéndolos a los bancos de inversión. Estos últimos constituyen *pools* de créditos con riesgos diferenciados (de buenos a menos buenos) y, sobre esta base, emiten títulos que a continuación son cedidos a estructuras financieras creadas *ad hoc* (conocidas como *conduits* y vehículos especiales) que financian el precio de compra a través de deudas a corto plazo. Finalmente, los títulos son colocados entre inversores tales como los *hedge funds,* las bancas de inversión, los fondos de pensiones. Esta compleja ingeniería financiera permite, en buena medida, aumentar artificialmente el volumen global de crédito (efecto palanca) liberando a los balances de los institutos de crédito de los préstamos efectuados de tal forma que sean puestos en condición de poder erogar nuevos préstamos. Se trata de una suerte de multiplicación de los panes y los peces, puesto que el riesgo de ampliación de la brecha entre flujos de títulos, en tanto derecho a una parte del plusvalor creado, y los flujos de intereses y dividendos puramente monetarios está implícito en el multiplicador del crédito vehiculizado por la titularización (efecto palanca).

El endeudamiento hipotecario estadounidense, que ha alcanzado más del 70 % del PIB para una deuda total de la economía interna cercana al 93 % del PIB, ha constituido la fuente principal del aumento del consumo a partir de 2000 y, desde 2002, el motor de la burbuja inmobiliaria.

---

11 Para un glosario de títulos *titulizados* y de instrumentos financieros derivados, véase Charles R. Morris, *Crack. Come siamo arrivati al collasso del mercato e cosa ci riserva il futuro*, Roma, Elliot Edizioni, 2008.

El consumo ha sido alimentado por el denominado *remortaging*: la posibilidad de renegociar los créditos hipotecarios para obtener nuevos préstamos gracias al aumento inflacionista del precio de las viviendas. Este mecanismo, llamado *home equity extraction*, ha jugado un papel fundamental en el crecimiento económico estadounidense. El *US Bureau of Economic Analysis* ha estimado que los índice de crecimiento del PIB debidos al aumento del *home equity extraction* han sido de un promedio de 1,5 % entre 2002 y 2007. Sin el impacto positivo del crédito hipotecario y del aumento del consumo, el alza del PIB estadounidense habría sido igual o incluso inferior al de la zona euro.[12]

Las hipotecas *subprime* demuestran que para crecer y producir beneficios, el capital financiero tiene necesidad de involucrar, además de a la clase media, también a los pobres. Para funcionar, este capitalismo debe invertir sobre la nuda vida de personas que no pueden ofrecer garantía alguna, que no ofrecen nada sino a sí mismos. Es un capitalismo que hace de la nuda vida una fuente directa de ganancia. Lo financiero funciona, por otra parte, montado en la expectativa de un aumento creciente e «infinito» de los precios de los bienes inmobiliarios (efecto riqueza), una aumento inflacionista sin el cual no sería posible cooptar a los potenciales desposeídos, condición necesaria para asegurar la continuidad de las ganancias financieras. Se trata de una suerte de esquema de Ponzi, o de juego del aeroplano, en el cual los últimos que ingresaron permiten a los primeros ser remunerados, como enseña la cadena de San Antonio urdida por Madoff, el ex-presidente del Nasdaq, quien logró recoger algo así como 50.000 millones de dólares, lo que implicó a su vez a un número impresionante de respetables operadores financieros.

El umbral de este proceso inclusivo esta dado por la contradicción entre derechos de propiedad social (como la vivienda) y derechos de propiedad privada, entre expansión de las necesidades sociales y la lógica privada de los merca-

12 Jacques Sapir, *L'économie politique internationale de la crise et la question du «nouveau Bretton Woods»: Leçons pour des temps de crise*, mimeo, sapir@msh-paris.fr.

dos. Sobre este umbral se juega la lucha de clases, como también la capacidad o no del capital de salir de su propia crisis. Se trata de un *umbral temporal*, si se piensa, por ejemplo, en la arquitectura de los contratos hipotecarios típicos de las hipotecas *subprime.* La fórmula de 2+28, por la cual durante los dos primeros años los interes hipotecarios son fijos y bajos —precisamente para cooptar cada vez más «propietarios»— mientras que en los otros veintiocho años son variables y, por lo tanto, sujetos al andar general de la coyuntura y la política monetaria, representa un ejemplo de contradicción entre derechos de propiedad social y derechos de propiedad privada. Después de dos años de predominio relativo del valor de uso (acceso a la vivienda), se pasa a veintiocho años de predominio del valor de cambio, con efectos de expulsión/exclusión extremadamente violentos. De esa manera, la lógica financiera produce un (bien) común que luego divide y privatiza, con la expulsión de los «habitantes del común», por medio de la creación artificial de *escasez* de todo tipo: de medios financieros, de liquidez, de derechos, de deseo, de poder. Un proceso que recuerda la época de los cercamientos en el siglo XVII *(enclosures),* mediante el cual los campesinos que vivían de y sobre la tierra como bien común fueron expulsados por procesos de privatización y división de la tierra común, procesos que dieron origen al proletariado moderno y a su nuda vida.

Hablando de Spinoza y de su resistencia a la norma y a la disciplina de la soberanía, Augusto Illuminati pone en evidencia la naturaleza jurídico-normativa de los procesos de cercamientos: Spinoza «no ignora la tierra, pero la suya no es la campaña perimetrada de las *enclosures* del siglo XVII, cercada para la cría de animales y la caza, donde las ovejas —para decirlo con los *levellers*— devoraban a los hombres; no es la tierra donde los hombres son reducidos a ovejas inertes, que aprenden a servir, porque aquella no es paz ni ciudadanía, sino más bien *solitudo,* desierto».[13] En ese sentido, la acumulación originaria o primitiva, es decir, la salarización o proletarización de millones de personas es, como ha sido demostrado por Sandro Mezzadra, un proceso que se representa

13 Augusto Illuminati, *Spinoza atlantico*, Milán, Edizioni Ghilbi, 2008, p. 15.

históricamente toda vez que la expansión del capital choca contra lo común producido por relaciones sociales de cooperación libres de las leyes de la explotación capitalista.[14] La producción de lo común precede, por lo tanto, al desarrollo capitalista, lo anticipa, lo excede, y determina sus articulaciones futuras.

Acerca del devenir renta[15] de la ganancia

El papel *no* parasitario de las finanzas, su capacidad de producir rentas de tal forma que se asegure el consumo, no se explica, sin embargo, sólo desde el punto de vista distributivo. Es muy cierto que las finanzas se nutren de la ganancia no acumulada, no reinvertida en capital (constante y variable) y multiplicada en modo exponencial gracias a la ingeniería financiera, como también es cierto que el aumento de las ganancias permite distribuir porciones de plusvalor a los detentores de activos patrimoniales. Desde esta perspectiva (repetimos: *distributiva)*, el análisis de la financiarización resalta procesos realmente perversos tales como la autonomía del capital financiero respecto a cualquier interés colectivo (estabilidad salarial y ocupacional, colapso de las pensiones y de los ahorros invertidos en Bolsa, imposibilidad de acceder al consumo a crédito, vaporización de las

14 Sandro Mezzadra, La «cosiddetta» accumulazione originaria, en AAVV, *Lessico marxiano*, Roma, Manifestolibri, 2008.

15 El término renta en castellano está asimilado a cualquier tipo de ingreso, ya sea derivado de la rentabilidad de un factor de producción (capital, trabajo, etc...) o de un título de propiedad. Aquí y en los artículos que siguen debe entenderse en su acepción antigua, todavía vigente en la mayoría de las lenguas europeas, y en el concepto castellano de «rentista», como la obtención pecuniaria derivada de un título de propiedad: como la renta de la tierra, la renta inmobiliaria o la renta financiera. Por lo tanto, la renta se opone, en esta acepción, al salario (pago de una prestación de tiempo-trabajo) y a la tradicional ganancia industrial (considerada en la economía política clásica como la justa remuneración del trabajo de coordinación y organización del capitalista industrial). [N. del E.]

becas de estudio), dinámicas autorreferenciales en las cuales la búsqueda de rendimientos financieros cada vez más elevados genera aumentos en las ganancias ficticias a través de la proliferación de instrumentos financieros ingobernables, fuera de toda regla y control. El desarrollo-crisis de este modo de producción agudiza el desfase entre las necesidades sociales y las lógicas financieras basadas en criterios de hiper-redituabilidad: en los países desarrollados, la afirmación del modelo antropogenético, en el cual el consumo se orienta de manera creciente hacia el sector social, sanitario, educativo y cultural, se confronta con la privatización de amplios sectores gestionados anteriormente con criterios públicos; en los países emergentes, la expansión de los ámbitos de valorización provoca procesos de hiperexplotación y destrucción de las economías locales. Las exigencias de redituabilidad impuestas por el capitalismo financiero a la sociedad refuerzan la regresión social en el marco del avance impetuoso de un modelo de crecimiento que, para distribuir riqueza, sacrifica de buena gana la cohesión social y la calidad de vida. Deflación salarial, patologización del trabajo con aumentos en los costes sanitarios generados por el estrés laboral (que llegan a alcanzar el 3 % del PIB), empeoramiento de los balances sociales, son efectos de la lógica financiera y de las deslocalizaciones empresariales típicas del capitalismo financiero.

El *problema* es que, analizado desde un punto de vista distributivo (en última instancia economicista), el desarrollo-crisis del capitalismo financiero conduce a un verdadero callejón sin salida. Todo lo que se ha tirado por la ventana —es decir, el lugar común de la naturaleza parasitaria de lo financiero— vuelve a entrar, implícitamente, por la puerta principal. El *impasse,* teórico antes incluso que práctico-político, está ante los ojos de todos: la imposibilidad de elaborar estrategias de salida de la crisis, el recurso a medidas de estímulo a la economía que, al presuponer, la salvación de las finanzas (de las cuales somos auténticos rehenes) vuelven vanas las posibilidades de relanzamiento económico.

Para analizar críticamente, es decir, políticamente, la crisis del capitalismo financiero es necesario comenzar por el principio: el aumento de las ganancias sin acumulación que está en el origen de la financiarización. Es necesario, pues,

analizar la financiarización en tanto que la otra cara de un proceso de producción de valor que ha venido afirmándose a partir de la crisis del modelo fordista, o sea, a partir de la incapacidad capitalista de succionar plusvalor al trabajo vivo inmediato, al trabajo asalariado fabril. *La tesis que aquí se ofrece es que la financiarización no es una desviación improductiva/parasitaria de porciones crecientes de plusvalor y de ahorros colectivos sino la forma de acumulación del capital simétrica a los nuevos procesos de producción del valor.* De acuerdo con esta tesis, la crisis financiera actual es interpretada como un bloqueo de la acumulación de capital más que como un resultado implosivo de un proceso signado por la ausencia de acumulación de capital.

Junto al papel de lo financiero en la esfera del consumo, lo que ha sucedido en estos últimos treinta años es una transformación de los procesos mismos de producción de plusvalor. Ha tenido lugar una transformación de los procesos de valorización por la cual éstos ya no circunscriben la extracción de valor a los lugares adscritos a la producción de bienes y servicios sino que la extienden más allá de los portones de las fábricas, entrando directamente en la esfera de *circulación* del capital. Se trata de la ampliación de los procesos de extracción de valor hacia la esfera de la reproducción y la distribución, un fenómeno —dicho de pasada— bien conocido por las mujeres desde hace ya mucho tiempo. Cada vez más explícitamente, incluso en sitios de elaboración de teoría y estrategias gerenciales, se habla de *externalización* de los procesos de producción, de «*crowdsourcing*», es decir, de puesta en valor de la multitud (*crowd*) y de sus formas de vida.[16]

Analizar el capitalismo financiero desde el punto de vista de lo productivo significa hablar de bioeconomía[17] o de biocapitalismo: «Esa forma que se caracteriza por su creciente entrelazamiento con la vida de los seres humanos. Anteriormente, el capitalismo recurría principalmente a las funciones de

16 Jeff Howe, *Crowdsourcing. Why the power of the crowd is driving the future of business*, Nueva York, 2008.

17 Andrea Fumagalli, *Bioeconomia e capitalismo cognitivo*, Roma, Carocci, 2007 [ed. cast.: *Bioeconomía y capitalismo cognitivo*, Madrid, Traficantes de Sueños, en preparación].

transformación de las materias primas desarrolladas por las maquinarias y por los cuerpos de los trabajadores. El biocapitalismo, en cambio, produce valor extrayéndolo, no sólo del cuerpo operando como instrumento material de trabajo sino también del cuerpo comprendido en su globalidad».[18] En nuestro análisis de la crisis financiera, la referencia a la bibliografía de estudios y teorías del biocapitalismo y del capitalismo cognitivo desarrollado en estos años es meramente de tipo metodológico: más que una cuidadosa y exhaustiva descripción de sus características más destacadas (por otra parte ya efectuada por los autores recién citados y por un número creciente de estudiosos), nos interesa aquí resaltar el nexo entre financiarización y procesos de producción del valor que está en la base del desarrollo-crisis del nuevo capitalismo.

Los ejemplos empíricos de externalización de la producción del valor, de su extensión hacia la esfera reproductiva son, a estas alturas, muchísimos.[19] Desde aquella primera fase de *outsourcing* empresarial que vio la emergencia del trabajo atípico y del trabajo autónomo de segunda generación, la colonización capitalista de la esfera de la circulación ha procedido sin descanso, hasta transformar al consumidor en un auténtico productor de valor económico. Es útil, aún corriendo el riesgo de simplificar el análisis, reflexionar sobre ejemplos ya paradigmáticos. Piénsese en Ikea que, después de haber delegado en el cliente toda una serie de funciones (individuación del código del artículo deseado, búsqueda del objeto, descarga de la góndola, carga sobre el coche, etc.), externaliza el trabajo de montaje del sistema de bilbiotecas modulares Billy; es decir, externaliza costes fijos y variables importantes que son, desde ahora, soportados por el consumidor con un mínimo de beneficio en el precio de los productos, al tiempo que la empresa disfruta de enormes ahorros en términos de costes. Se pueden dar otros ejemplos: las empresas de software, empezando por Microsoft y Google, habitualmente dan a probar las nuevas

18 Vanni Codeluppi, *Il biocapitalismo. Verso lo sfruttamento integrale di corpi, cervelli ed emozioni*, Turín, Bollati Boringhieri, 2008.
19 Marie-Anne Dujarier, *Le travail du consommateur. De McDo à eBay: comment nous coproduisons ce que nous achetons*, París, La découverte, 2008.

versiones de sus programas a los consumidores; pero no sólo ellas: también los programas pertenecientes al denominado *open source software* son frutos del trabajo de mejora desarrollado por una multitud de personas, de «consumidores productivos».

Una primera consecuencia de los nuevos procesos de valorización del capital es la siguiente: la cantidad de plusvalor creado por los nuevos dispositivos de extracción de valor es *enorme.* Aquella se basa en la compresión del salario directo e indirecto (pensiones, asistencia social, rendimiento de los ahorros individuales y colectivos), sobre la reducción del trabajo socialmente necesario mediante sistemas empresariales flexibles y reticulares (precarización, ocupación intermitente) y sobre la creación de un nicho cada vez más vasto de trabajo gratuito (trabajo en la esfera del consumo y de la reproducción, sumados a la intensificación del trabajo cognitivo). La cantidad de plusvalor, es decir de trabajo no pagado, se encuentra en el origen del aumento de las ganancias no reinvertidas en la esfera de la producción; por lo tanto, ganancias cuyo aumento no genera crecimiento ocupacional ni mucho menos salarial.

Desde esta perspectiva, y en referencia a un debate marxista sobre las causas de la crisis,[20] se puede estar de acuerdo con la tesis de Alain Bihr según la cual estamos actualmente en presencia de un «excedente de plusvalor»; sin embargo, a diferencia de Birh y de Hudson (ya citado), eso no es el resultado de una falta de acumulación, de una no reinversión de las ganancias en capital constante y variable. El excedente es, *en cambio,* el resultado de un *nuevo proceso de acumulación* que desde la crisis del fordismo en adelante se ha dado *en* la esfera de la circulación y la reproducción del capital. Las objeciones de François Chesnais, para quien el excedente de plusvalor no ha llevado sólo a la búsqueda de nuevos nichos de mercado, dado que un número importante de multinacionales estadounidenses y europeas han incrementado de hecho sus inversiones directas en el exterior (en China, Brasil y, con alguna dificultad, India) debería ser ampliada:

20 Véase el debate desarrollado en la revista *La Brèche.*

las inversiones directas, reflejo de la típica sed de ganancia del capital, no han sido efectuadas exclusivamente fuera de los países económicamente desarrollados *sino también dentro*, precisamente en la esfera de la circulación y de la reproducción. Y esto, se quiera o no, constituye el éxito de la larga marcha del capital contra la clase obrera fordista, un éxito no necesariamente feliz para el capital mismo.

Los estudios sobre el capitalismo cognitivo, además de evidenciar la centralidad del trabajo cognitivo/inmaterial en la producción de valor agregado, demuestran la creciente pérdida de importancia estratégica del capital fijo (bienes instrumentales *físicos*) y la transferencia de una serie de funciones productivo-instrumentales al cuerpo vivo de la fuerza de trabajo.[21]

> La economía del conocimiento contiene una curiosa paradoja. La primer unidad de cualquier producto nuevo es muy costosa para las empresas, ya que para llegar a producirla y comercializarla son necesarias enormes inversiones en el campo de la investigación. Las unidades posteriores, en cambio, cuestan muy poco, puesto que se trata sencillamente de replicar un original, y esto es posible hacerlo en forma económica gracias a las ventajas derivadas de la deslocalización productiva, de las tecnologías disponibles y de los procesos de digitalización. De ello resulta que las empresas concentran sus esfuerzos y recursos en la producción de ideas, encontrándose así con la necesidad de afrontar una tendencia progresiva al alza de los costes.[22]

Esta característica del capital cognitivo, que nos envía a la teoría de los *rendimientos crecientes*, está en la base tanto de las formas de externalización de segmentos completos de actividad en países con bajos costes laborales y de los procesos de creación de escasez (patentes, *copyrights*) necesarios para amortizar los costes iniciales con precios de venta monopolistas, como en las reducciones de inversiones directas en

21 Christian Marazzi, *Capitalismo digitale e modello antropogenetico del lavoro. L'ammortamento del corpo macchina*, en J. L. Laville, C. Marazzi, M. La Rosa, F. Chicchi (ed.), *Reinventare il lavoro*, Roma, Sapere 2000, 2005.

22 Codeluppi, *op. cit.*, p. 24. Para este ámbito véase el trabajo fundamental de E. Rullani, *Economia della conoscenza. Creatività e valore nel capitalismo delle reti*, Roma, Carocci, 2004.

bienes de capital. Por otra parte, para reducir los costes iniciales, las empresas «ya no piensan en adquirir bienes de capital sino de tomar en préstamo, a través de formas variadas de contrato de alquiler, el capital físico que necesitan, descargando sus costes relativos como costes de ejercicio, como se hace con los costes de actividad».[23]

Por consiguiente, es a partir de las principales características de los procesos postfordistas de producción que debe ser reinterpretada la relación entre acumulación, ganancias y financiarización. El aumento de los beneficios que ha alimentado la financiarización ha sido posible porque en el biocapitalismo el concepto mismo de acumulación de capital se ha transformado. Aquél ya no consiste, como durante la época fordista, en inversiones en capital constante y variable (salario), sino más bien en inversiones en dispositivos de producción y captación del valor producido fuera del proceso directamente productivo. Estas *tecnologías de crowdsourcing* representan la nueva composición orgánica del capital, la relación entre el capital constante difundido en la sociedad y el capital variable también desterritorialziado, desespacializado, disperso en la esfera de la reproducción, del consumo, de las formas de vida, de los imaginarios individuales y colectivos. El nuevo capital constante, a diferencia del sistema de máquinas (físicas) típicas de la época fordista, está constituido, junto a las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), por un conjunto de sistemas organizativos inmateriales que extraen plusvalor siguiendo a los trabajadores en cada uno de los momentos de su vida, con la consecuencia que la jornada laboral, el tiempo de trabajo vivo, se alarga y se intensifica. El aumento de la cantidad de trabajo vivo no sólo refleja la transferencia de los medios de producción estratégica (el conocimiento, los saberes, la cooperación) hacia el cuerpo vivo de la fuerza de trabajo, sino que también permite explicar la pérdida tendencial de valor económico de los medios clásicos de producción. No es, pues, un misterio que el recurso a los mercados bursátiles no haya desembocado en inversiones directamente generadoras

23 Jeremy Rifkin, *La era del acceso. La revolución de la nueva economía*, Barcelona, Paidós, 2000.

de ocupación y salarios sino en un aumento puro y simple del valor de las acciones. La autofinanciación de las inversiones, en todo caso, demuestra que la operatoria de la acumulación tiene que ver con la financiarización en tanto dispositivo de producción y captación del valor en la sociedad.

El aumento de las ganancias de los últimos treinta años es, pues, imputable a una producción de plusvalor con acumulación, aun cuando esta última adquirió una forma inédita, externa a los clásicos procesos de producción. Se ve justificada, en este sentido, la idea de un «devenir renta de la ganancia» (y en parte también del salario) como efecto de la captación de un valor producido fuera de los espacios inmediatamente productivos.

El actual sistema productivo asemeja, curiosamente, al circuito económico del siglo XVIII, centrado en la actividad agrícola y teorizado por los fisiócratas. En los *Tableaux économiques* de Quesnay, la renta representa la cuota del producto neto generado por el trabajo agrícola asalariado (el cual incluía el trabajo del capitalista arrendatario, cuyo rédito era considerado de la misma forma que el salario de sus trabajadores, y no como ganancia), mientras que los medios físicos de producción no son siquiera tomados en consideración. Quesnay definía a los productores de bienes instrumentales (capital constante) como pertenecientes a la clase *estéril*, es decir no productora de producto neto. Excluir al capital constante —los bienes instrumentales— de los factores de producción del producto neto constituyó, ciertamente, un error, como fuera demostrado por los padres de la economía política clásica durante la ola de la primera revolución industrial. Pero se trató de un error productor de conocimientos, si es cierto que el posterior descubrimiento del valor económico del capital constante y de su diferencia cualitativa respecto al capital variable estuvo en la base del salto epistemológico que signó radicalmente la modernidad del capitalismo, es decir, la separación entre capital y trabajo —la autonomización recíproca de ambos «factores de producción»— así como la operatoria de desarrollo-crisis del capitalismo naciente.

Se podría decir que las formas de vida que inervan el cuerpo social son el equivalente de la tierra en la teoría de la renta de Ricardo. Sólo que, a diferencia de la renta ricardiana (absoluta y diferencial), la renta contemporánea es asimilable a la ganancia precisamente *en virtud* de los procesos de financiarización. La financiarización, con las lógicas que le son específicas, en particular la autonomización de la producción de dinero por medio de dinero respecto de los procesos inmediatamente productivos, es la otra cara de la externalización de la producción de valor típica del biocapitalismo. Aquella no solamente contribuye a crear la demanda efectiva necesaria para la *realización* del plusvalor producido; no sólo crea, pues, la masa de rentas y de deudas sin la cual el crecimiento del PIB sería modesto, o directamente se habría estancado. La financiarización *determina* de manera fundamental las continuas innovaciones, los constantes saltos productivos del biocapitalismo, y lo hace imponiendo a todas las empresas —cotizantes o no— y a la sociedad entera sus lógicas hiperproductivistas centradas en la primacía del valor de las acciones. Los saltos productivos determinados por la financiarización se hacen efectivos sistemáticamente a través de la «destrucción creativa» de capital, por medio de crisis cada vez más frecuentes y cercanas entre sí; crisis en las cuales el acceso a la riqueza social, después de haber sido requerido con fines instrumentales, es destruido una vez tras otra.

Desde la crisis del fordismo en los años setenta, las burbujas especulativas son interpretadas como momentos de crisis en un proceso de larga duración de «colonización capitalista» de la esfera de la circulación. Este proceso es global, lo cual quiere decir que despliega la globalización como proceso de subsunción de porciones crecientes de periferias socioeconómicas locales y globales según la lógica del biocapitalismo financiero. El pasaje del imperialismo al imperio (de una relación de dependencia entre desarrollo y subdesarrollo en la cual las economías del Sur, además de ser fuentes de materias primas a buen precio, cumplían esencialmente una función de mercados *externos* para los productos del Norte), a la globalización imperial, en la cual pierde fuerza la dicotomía dentro/fuera debe ser adscrito a la lógica capitalista de externalización de los procesos de producción de valor. *La financiarización representa la modalidad adecuada y perversa de acumulación del nuevo capitalismo.*

Una crisis global de *governance*

Comenzada en agosto de 2007 con el estallido de las hipotecas *subprime*, la crisis financiera parece cada vez más una crisis de largo plazo, una crisis cubierta de *credit crunch*, quiebras de bancos, intervenciones continuas de las autoridades monetarias que no logran incidir sobre su estructura, medidas de relanzamiento económico progresivamente más costosas, riesgos de insolvencia para los países, presiones deflacionistas y posibles regresos violentos de la inflación, aumento de la desocupación y reducción de los réditos. A todos los efectos, esta crisis es *histórica*, en el sentido que encierra en sí todas las contradicciones que se han ido acumulando en el curso de la gradual financiarización de la economía iniciada con la crisis del modo fordista de acumulación.[24]

No obstante, es en la crisis asiática de 1997-1999 donde la actual crisis encuentra su momento de determinación y aceleración. La crisis asiática señala un cambio de régimen en el orden financiero internacional desde el momento en que los países del sudeste asiático, para salir de la crisis de sobreendeudamiento en dólares que había causado la especulación inmobiliaria y la sobreinversión industrial en moneda local, deciden entonces comenzar a acumular reservas en divisas internacionales para protegerse contra el riesgo de ulteriores crisis distributivas, implícito en la inestabilidad del sistema monetario y financiero mundial. Se trata de un cambio radical de modelo económico, en la medida en que, de un crecimiento remolcado por la demanda interna, los países asiáticos eligen pasar a un modelo de crecimiento basado en las exportaciones. De ese modo, pasan de ser deudores a acreedores en dólares, en particular de Estados Unidos.[25]

Para acumular divisas exteriores, los países asiáticos adoptan políticas «depredadoras» sobre el comercio internacional, recurriendo a fuertes devaluaciones, políticas de

24 Para un análisis de la desregulación del sistema bancario, también ella iniciada en los años setenta, véase *Anatomy of the financial crisis* de Barry Eichengreen, *Vox*, http://www.voxeu.org/index.php?q=node/1684.
25 M. Aglietta, *op. cit*., pp. 33-37.

deflación competitiva y limitación del consumo interno. Si a esto se agrega la apertura al comercio internacional de países como China e India, se comprende cómo la mutación asiática haya producido un resultado neto deflacionista: sin duda para los salarios, que de golpe han sufrido los efectos de la duplicación del volumen mundial de fuerza de trabajo activa, pero también para los bienes industriales de consumo producidos y exportados por China y, en una medida menor pero cualitativamente importante, por India. La deflación salarial «se ha visto, por otra parte, fuertemente agravada por la irrupción dentro de las empresas del sector de la economía real de lógicas financieras a través de procedimientos tales como la readquisición de empresas por medio de endeudamientos de tipo *leveraged buy-out* (o LBO)».[26]

El riesgo de deflación se revela todavía más real a partir de la crisis de la burbuja Internet. En efecto, desde 2002, el desendeudamiento de las empresas endeudadas en el período expansivo de la burbuja de Internet (1998-2000), obliga a la Reserva Federal de Alan Greenspan a perseguir una política monetaria expansiva. Para evitar caer en el círculo vicioso de la deflación experimentado por Japón en los años noventa, las autoridades monetarias estadounidenses deciden mantener bajas las tasas de interés (en torno al 1 %) durante un período particularmente largo; asimismo, esto se debe a que con las quiebras de empresas (Enron, por citar sólo una) intervenidas después de 2002, la política monetaria expansiva no logra restablecer la confianza de los mercados bursátiles. En cualquier caso, las tasas de interés reales *negativas* favorecen el endeudamiento privado, pero al mismo tiempo incitan a los bancos a desarrollar la panoplia de instrumentos financieros y la titulización hoy bajo acusación (los famosos *toxic assets)* para aumentar el volumen de crédito.

La burbuja inmobiliaria de las *subprime* comienza en este contexto. Las empresas logran, si bien parcialmente, librarse de sus deudas gracias a tasas reales negativas; las economías domésticas estadounidenses, al contrario, se endeudan (frecuentemente y de buena gana se les *solicita* que se endeuden) de

26 Sapir, *op. cit.*, p. 5.

modo exponencial. El aumento del consumo por medio del crédito agrava el déficit comercial estadounidense y, en consecuencia, refuerza todavía más las políticas monetarias mercantilistas de los países asiáticos (que, como ya se ha dicho, esterilizan las ganancias obtenidas adquiriendo masivamente dólares para evitar su devaluación mientras que con los excedentes presupuestarios crean los fondos soberanos de inversión). La tendencia deflacionista se agrava, incluso porque los excedentes comerciales de los países asiáticos (a pesar de las medidas de esterilización) generan inversiones en los propios países exportadores, inversiones que a su vez mejoran la competitividad de los países emergentes no sólo por el bajo coste del trabajo, sino también por la calidad de los productos y un valor agregado más alto.

A pesar de su esquematismo, la descripción de la dinámica que ha conducido a la explosión de la burbuja *subprime* demuestra que la crisis maduró dentro de una precisa configuración mundial del proceso de acumulación capitalista. Dentro de esta configuración, la financiarización ha permitido al capital global crecer, gracias a la producción de rentas financieras y de deudas por consumo que han dado *coherencia sistémica* a los intercambios internacionales. El crecimiento global, especialmente después de la crisis de la burbuja de Internet y del desendeudamiento de las empresas que vino a continuación, ha visto al capital reestructurarse posteriormente con procesos de externalización que redujeron el coste del trabajo vivo mientras aumentaron la cantidad de plusvalor, sin correlación con aumentos proporcionales en las inversiones de capital constante. En efecto, en especial de 1998 a 2007, las grandes empresas (S&P500) han experimentado un aumento particularmente elevado de la parte de las ganancias no reinvertidas (*free cash flow margins*), una acumulación de liquidez paralela al aumento también elevado del consumo, ya sea por reducción del ahorro en las familias como por el recurso al endeudamiento.

Como siempre, las crisis del capital se desencadenan a causa de las mismas fuerzas que han determinado su crecimiento (el típico movimiento palindrómico del ciclo de los negocios). Pero *esta* crisis saca a la luz algo inédito respecto a las crisis precedentes: la pérdida de capacidad de las autoridades monetarias estadounidenses de gestionar la liquidez

que llega a su mercado como consecuencia de la estrategia monetaria «mercantilista» puesta en juego por los países asiáticos después de la crisis de 1997-1999. Esta especificidad (Alan Greenspan habló en su momento de «enigma», *conundrum),* ya resaltada por Michel Aglietta y Laurent Berrebi,[27] nos reenvía a las consecuencias de la afluencia de liquidez desde los países emergentes, productores y exportadores de petróleo hacia el mercado de títulos y obligaciones estadounidense, en particular los *treasury bonds* y las obligaciones de Fannie Mae y Freddie Mac. La afluencia masiva y continua de liquidez desde los países emergentes *reduce*, de hecho, las tasas de interés a largo plazo, como los Bonos del Tesoro, y esto *a pesar* de los intentos repetidos de la Fed entre 2004 y 2007 de frenar el aumento del volumen de créditos mediante el alza de las tasas de interés a corto plazo (que del 1 % saltan hasta el 5.2 %). «Es esta situación muy especial de curvas invertidas, donde las tasas de interés a largo plazo se han vuelto inferiores a las tasas a corto plazo —situación atípica para un período tan largo—, la que ha hecho que el costo del crédito haya permanecido muy bajo por mucho tiempo en Estados Unidos, a pesar de una política monetaria cada vez más restrictiva».[28] Pudiendo tomar préstamos en los mercados de moneda al por mayor, los bancos tienen los medios para dar créditos siempre más arriesgados a las economías internas. En consecuencia, los precios de los bienes inmobiliarios aumentan hasta el otoño del 2006 en Estados Unidos y hasta 2008 en diversos países europeos (en Francia aumentan de un 60 a un 80 %, mientras que en Inglaterra y en España duplican sus valores en diez años).

La crisis de *governance* de las autoridades monetarias estadounidenses se explica, por lo tanto, como una incapacidad de gestión de los efectos de la afluencia de liquidez proveniente del resto del mundo, sobre todo de los países emergentes. De hecho, la globalización post-crisis asiática *oculta* dentro de los países desarrollados el incremento del riesgo de crisis interno al ciclo de los negocios, puesto que

---

27 Michel Aglietta y Laurent Berrebi, *Désordres dans le capitalisme mondial*, París, Odile Jacob, 2007.

28 Aglietta, *op. cit.*, p. 39.

la reducción de los premios sobre los riesgos de las obligaciones (títulos a largo plazo) favorece la exposición del sector financiero a la valorización de todos los activos patrimoniales.

Nuevamente, en este proceso, es la dimensión temporal la variable central en el análisis de la crisis. Los signos de la crisis inmobiliaria se manifiestan ya a partir de 2004, tal es así que la *Fed* inicia entonces su carrera hacia el aumento de las tasas de interés. Pero la afluencia de liquidez desde el exterior vuelve vanas las medidas de política monetaria, por lo cual la burbuja continúa inflándose, impertérrita, hasta agosto de 2007. Y eso no es lo único, ya a mediados de 2006 los precios inmobiliarios detienen su ascenso para luego comenzar a bajar hacia finales del mismo año; sin embargo la burbuja explota en agosto de 2007 porque las agencias de calificación (*rating)* se deciden finalmente a desclasificar los títulos (a esa altura tóxicos) emitidos sobre el crédito. Es decir, un año después de la inversión del ciclo de los negocios.[29]

La crisis de *governance* monetaria, en otras palabras, desvela un desfase entre el ciclo económico y el ciclo monetario, en el sentido que el primero se desarrolla en un tiempo más acotado que el segundo. En el ciclo de la economía real, como en todos los *business cycles,* la crisis comienza en el momento en que un aumento inflacionista de los precios (por ejemplo, de los bienes inmobiliarios, pero no sólo de ellos) termina induciendo un aumento *decreciente* de la demanda. La demanda crece cada vez más lentamente porque la actualización del flujo de réditos futuros ya no justifica el aumento «irracional» de los precios de los bienes sobre los cuales se concentra la burbuja. En los «antiguos» ciclos económicos, esta ralentización se manifestaba, con frecuencia, cuando se producía un acercamiento al pleno empleo. Para el sistema bancario esto significaba una ralentización del ritmo de pago de los créditos otorgados en la fase ascendente del ciclo. Es decir, las empresas y los consumidores endeudados daban signos de dificultad para pagar sus deudas puesto que el volumen de las ventas (para las empresas) y/o de

---

29 Para corroborar esta reconstrucción de la crisis post-asiática, véase *The Economist*, «When a flow becomes a flood», 24 de enero de 2009.

los réditos (para las economías familiares) comenzaban a reducirse. Para los bancos, desde los secundarios a los bancos centrales, este era el momento de aumentar las tasas de interés.

La globalización financiera pospone la rendición de cuentas, la inversión del ciclo, justamente porque el volumen de los créditos a las empresas y a los consumidores puede continuar aumentando a pesar de los signos de inversión del ciclo de la economía real interna (comienzo de la caída de los precios de los bienes inmobiliarios). Por su parte, la marcha de la balanza de pagos estadounidense contribuye a ocultar los síntomas de la crisis inminente. En efecto, mientras la afluencia masiva de ahorros desde los países emergentes en búsqueda de rendimientos no elevados, pero seguros, es contrabalanceada por el flujo de inversiones estadounidenses directas en el exterior (las cuales tienen rendimientos superiores a los producidos dentro de Estados Unidos y que aumentan las ganancias de la empresas estadounidenses, sobre todo cuando el dólar está relativamente bajo respecto a las otras monedas), las autoridades monetarias pueden evitar tener que afrontar el problema, *desde mucho tiempo antes evidente para todos*, de los desequilibrios comerciales internacionales.

Por otra parte, el desfase temporal en el cual se realiza la crisis de *governance* monetaria estadounidense está en el origen de la transformación de la crisis regional en crisis *inmediatamente* global. Esto se debe, seguramente, a la diseminación de los riesgos y de los títulos tóxicos, que en este período contagian las carteras de los bancos, aseguradoras, *hedge* y *equity funds*, fondos de pensiones y de inversión de todo el mundo. Pero si se mira bien, se trata de una crisis que va mucho más allá de la difusión mundial de títulos tóxicos, como lo demuestra la total ineficacia de las medidas de intervención que han tomado hasta ahora los gobiernos de todo el mundo para recapitalizar el sistema bancario y de seguros con inyecciones gigantescas de liquidez. La crisis de *governance* monetaria, se puede entonces afirmar, explica *sólo* una parte, sólo el *comienzo* de la crisis que estamos viviendo. Prueba de ello es que, en el peor momento de la crisis financiera —octubre de 2008—, contrariamente a lo que todos esperaban, el dólar se revaluó respecto a todas las otras monedas.

«La anomalía es que el dólar se ha reforzado en el curso de las últimas semanas contra casi todas las otras monedas».[30] Sin embargo, puede suceder, como sucedió después de la revalorización de agosto de 2007 (en plena crisis de las *subprime*), que el dólar vuelva a perder valor, con inevitables efectos inflacionarios a escala mundial (causados, como en el curso del 2007-08, por fuertes alzas del precio del petróleo y de los bienes alimenticios). Lo que hace suponer que los desequilibrios globales entre países estructuralmente deficitarios, como Estados Unidos e Inglaterra, y países estructuralemente en superávit, como los países emergentes, pero también como Alemania y Japón, están destinados a durar mucho tiempo. Mucho tiempo, es decir *más allá* de las medidas de rescate y redefinición de las reglas bancarias y financieras que, después de la crisis de Internet y hasta la explosión de la burbuja *subprime,* han permitido al flujo de liquidez en dirección a Estados Unidos producir aquél efecto palanca sobre el crédito que ya hemos visto.

Sería suficiente con hacerse una pregunta, sólo en apariencia provocadora: ¿qué otra cosa podían hacer las autoridades monetarias estadounidenses y del resto del mundo? De seguro, con la razón que da el «después se puede decir de todo»; se podrían, por ejemplo, invocar (*ex post*, precisamente) políticas monetarias prudentes, aumentos de las reservas bancarias, mejores controles de calidad de los títulos emitidos, reglas más estrictas para las titulizaciones basadas en créditos hipotecarios *subprime,* y así sucesivamente. Pero, ¿qué habrían podido hacer las autoridades monetarias estadounidenses y los bancos centrales de los países emergentes —las primeras enfrentadas al riesgo de deflación, los segundos maltrechos después de la crisis de 1997-1999? La respuesta es: nada distinto de lo que hicieron. Es suficiente con decir que si la Fed hubiese aplicado una política monetaria más restrictiva para contener o disminuir el déficit externo de la balanza corriente, el resultado habría sido la recesión en Estados Unidos y, como consecuencia de ello, también en los países emergentes.

30 Eichengreen, *op. cit.*

Y más allá de todo, ¿cómo habría podido justificar la Fed un política monetaria restrictiva, cuando el problema no era la inflación sino más bien la deflación?

Basta con recordar que una de las características peculiares del capitalismo financiero actual y de la política monetaria que le es propia es la imposibilidad de gestionar desde fuera lo que sucede dentro del ciclo económico-financiero. Los análisis teóricos de André Orléan, Michel Aglietta, Robert Schiller, George Soros, Fréderic Lordon, por citar los mejores, demuestran que, para interpretar el comportamiento de los operadores financieros sobre la base de modelos de *value-at-risk*, es imposible distinguir entre función cognitiva y función manipulativa, entre racionalidad económica y comportamiento mimético de la multiplicidad de los actores. La teoría neoclásica de las expectativas racionales basadas sobre la información perfecta y transparente de los mercado hace tiempo que ha quedado fuera de juego puesto que excluye un factor central de los mercados financieros: la intrínseca incertidumbre que los caracteriza, una incertidumbre basada sobre la pérdida de importancia de la dicotomía entre economía real y economía financiera, entre dentro y fuera del sistema económico global. Existe una particular debilidad ontológica en los modelos de cálculo de las probabilidades utilizados para evaluar los riesgos que se debe a la naturaleza *endógena* de las interacciones entre operadores financieros.[31] Todo lo cual explica los «errores de evaluación» del riesgo no tanto, o no sólo, como errores imputables al conflicto de intereses escandalosamente típico entre las agencia de *rating,* sino como expresiones de la imposibilidad (ontológica) de establecer reglas o meta-reglas tales como para poder disciplinar a los mercados de acuerdo a principios denominados racionales (que fue lo que se intentó con Basilea I y Basilea II).

Es posible sostener que la crisis de *governance* tiene su origen en una *resistencia* doble: por una parte, la resistencia de los países emergentes contra cualquier tentativa de mantenerlos en una posición subordinada respecto a los países

---

31 Véase André Orléan, «La notion de valeur fondamentale est-elle indispensable à la théorie financière?», *Regards croisés sur l'économie. Comprendre la finance contemporaine*, núm. 3, marzo 2008.

desarrollados, una resistencia que los ha llevado a modificar el modelo de crecimiento después de la crisis asiática. El modelo asiático *export-oriented* ha transformado el cúmulo de ahorros no reinvertidos dentro en renta financiera realizada a través del direccionamiento de la liquidez hacia el exterior. Por otra parte, la resistencia de las economías familiares estadounidenses, que han jugado la carta de la *renta social,* una suerte de «dentro y contra» la financiarización de la economía. Durante un cierto lapso de tiempo, las familias estadounidenses han obrado, si bien de forma financieramente inestable, en el terreno de los derechos de propiedad social, el derecho a la vivienda y al consumo (endeudado) de bienes y servicios. Y esto, está bien recordarlo, en un período de desinversión estatal en sectores fundamentales como la educación y la formación, una desinversión que ha causado un aumento impresionante de los costes de la educación, obligando a las familias a endeudarse para que sus hijos puedan estudiar. El *déficit spending* privado, lejos de ser el reflejo de una inclinación muy estadounidense a vivir más allá de sus propios medios, es un fenómeno que tiene sus raíces en el giro liberal de comienzos de los años ochenta y en la posterior crisis del *welfare state*.

Escenarios geomonetarios

La crisis es la modalidad capitalista de volver a traer al ámbito económico la dimensión social, y potencialmente política, de las resistencias maduradas en la fase ascendente del ciclo. Sin embargo, esta crisis ha estallado a partir de una maraña tal de contradicciones y rigideces a escala global que difícilmente será desenredada por medidas keynesianas de intervención a escala regional. Es, pues, evidente que la salida de la crisis es posible sólo si las medidas de relanzamiento económico resultan inscritas en precisas estrategias geopolíticas y geomonetarias.

Los escenarios a mediano plazo (de cinco a diez años) extrapolados de la crisis actual son, sustancialmente, tres: «El primero, fundado sobre la pareja Estados Unidos-China

(quimérica); por lo tanto, basado en un pacto entre dólar y yuan. El segundo amplía el juego a Rusia y las potencias europeas occidentales —con Alemania y Francia a la cabeza—, vinculadas por un acuerdo especial entre Eurolandia y el rublo (Eurasia). Se determinarían así, en paralelo al eje sino-americano, las premisas de un súper Breton Woods, un acuerdo amplio entre las mayores potencias. El tercer escenario es el empeoramiento de los desequilibrios (comenzando por el desmadre de la situación en el Viejo Continente y de los conflictos en curso) hasta volver ingobernable la situación. Los catastrofistas agregan: y luego se repetirá el agosto de 1914, esta vez nuclear y a escala planetaria».[32]

Todos estos escenarios se basan en el inevitable declive de la hegemonía estadounidense, el declive del *imperio sin crédito*, fórmula con la cual se describe la paradoja de la máxima potencia mundial, que es a la vez el máximo deudor global. Pero sobre la hipótesis «autoevidente» del declive estadounidense es lícito dudar, si es cierto que la crisis está golpeando de manera particularmente grave a los países asiáticos —de China a Singapur, pasando por Japón y Corea del Sur[33]— mientras que Estados Unidos continúa siendo, por más paradójico que pueda parecer, el único puerto seguro donde invertir los ahorros.

La crisis actual ha madurado dentro de un complejo orden geomonetario que ha visto una multiplicidad de actores ligados entre sí por intereses autorreferenciales. China podría decir que los estadounidenses deberían ahorrar más, pero sólo hasta el punto en que ese mayor ahorro no haga mella en sus exportaciones hacia Estados Unidos. Los estadounidenses podrían, como han hecho muchas veces en el pasado y como —más tímidamente— intentan todavía hacer, pedir a los chinos que revalorizaran su moneda y aumentaran el consumo interno, pero si cuidan bien de detener la compra de Bonos del Tesoro por parte de los chinos. Por otra parte, esta crisis ya está provocando una fuerte reducción del flujo neto de capitales privados hacia los países

32 «L'impero senza credito», *Limes*, núm. 5, 2008.
33 «Asia's suffering», *The Economist*, 31 de enero de 2009.

emergentes (en 2009 no superará los 165.000 millones de dólares, menos de la mitad de los 466.000 millones de dólares del 2008 y un quinto del capital que afluyó en 2007). Junto a esto, las medidas de estímulo fiscal y de rescate de los bancos occidentales en quiebra no pueden más que generar el *crowding out* de los mercados emergentes, aumentando el servicio de sus deudas públicas. Lo cual, dicho sea de paso, puede incitar a algunos países asiáticos a intentar protegerse aumentando todavía más sus reservas e invirtiendo sus ahorros en las deudas de las economías desarrolladas, reiterando de esa manera las mismas dinámicas que favorecieron la explosión del crédito en Estados Unidos.

Por consiguiente, no es el declive del imperio estadounidense lo que constriñe a intentar una vía de cooperación internacional en pos de lograr una mejor gestión de los desequilibrios globales sino el hecho de que esta crisis está destinada a durar mucho tiempo sin que país alguno se encuentre en grado de asumir la función de guía de la economía mundial. Como dijo David Brooks en un artículo aparecido en el *Herald Tribune* el 2 de agosto de 2008, en el sistema global actual, lo que paraliza al capitalismo es la imposibilidad de decidir. La dispersión del poder «debería, en teoría, ser una cosa buena; pero en la práctica, multipolaridad significa poder de veto sobre la acción colectiva. En la práctica, este nuevo mundo plural ha dado nacimiento a la globosclerosis: la incapacidad de resolver un problema después de otro». En otras palabras, la crisis ha minado desde la raíz el concepto mismo de hegemonía económico-política unilateral y multilateral, lo cual obliga a explorar nuevas formas de *governance* mundial.

El primer paso en esta dirección es el de asegurar a los países emergentes que, en caso de crisis de liquidez, no serán abandonados a sí mismos. La oferta en octubre, de parte de la Fed, de líneas de crédito a cuatro países emergentes, aún si los destinatarios contaban con abundantes reservas, debe ser interpretada como una innovación en ese sentido. El objetivo es mejorar la coordinación de las medidas de políticas económica para reorientar los flujos de capital con el fin de estimular la demanda interna de los países emergentes sin comprometer los equilibrios monetarios entre el dólar y

las otras monedas. Nótese que esta estrategia *incluye* a los países de la zona europea, dado que Alemania también se encuentra en una posición estructural de superávit comercial y, por lo tanto, tiene todo el interés en perseguir políticas de relanzamiento de la demanda interna que puedan contrastar la caída de la demanda externa.

Obsérvese, finalmente, que la implementación de esta estrategia geopolítica-monetaria ve, por el momento, al FMI jugando un papel completamente marginal. Las sumas en juego van mucho más allá de las disponibilidades financieras del Fondo. Va de suyo que, en el mediano-largo plazo, alguna reinvención operativa del FMI se revelará necesaria, por el sencillo motivo de que Estados Unidos no puede garantizar en el mediano plazo la asistencia a los países emergentes con líneas de crédito «preventivas». La construcción de un super Breton Woods y del FMI como su nuevo brazo armado, muchas veces invocada superficialmente por primeros ministros como Sarkozy, debe rendir cuentas con una característica del Fondo que encierra en sí el núcleo de la política neoliberal estadounidense de los últimos decenios. Se trata de la inscripción, fuertemente deseada por Estados Unidos, en los estatutos del Fondo, de la obligación de una convertibilidad en cuenta capital (una convertibilidad que Keynes, durante los trabajos preparatorios de los acuerdos de Bretton Woods, había atacado con todas sus fuerzas) allí dónde anteriormente se requería solamente una convertibilidad en cuenta corriente. «La diferencia entre las dos nociones es esencial. En la segunda, se pone el acento sobre los flujos de divisas que son la cobertura de las transacciones reales, de intercambio de bienes y servicios, de flujos turísticos o que corresponden a la repatriación de réditos de los migrantes. En la primera noción se ven autorizados todas las operaciones de cartera, todos los instrumentos posibles de especulación».[34]

La idea de un super Bretton Woods sería, pues, la de remover de los estatutos la convertibilidad en cuenta capital que desde los años ochenta ha representado el presupuesto

---

34 Sapir, *op. cit.*, p. 3.

de los procesos de liberalización de los mercados internacionales y de la acumulación de los desequilibrios globales que han generado repetidamente las crisis financieras de los últimos treinta años. Hoy, el mismo FMI reconoce que esta libertad de movimiento para los capitales ha contribuido no poco a la desestabilización del sistema de los intercambios comerciales y de los flujos financieros internacionales.

Sin embargo, la remoción de la obligación de la convertibilidad en cuenta de capital de los estatutos de un hipotético nuevo FMI, que tendría como objetivo fundamental restablecer la *soberanía económica* de las naciones y la simetría en las relaciones de intercambio garantizada por un sistema monetario supra-nacional, traería como consecuencia inevitable el bloqueo del dispositivo que ha asegurado, aún con un cúmulo impresionante de contradicciones y derivas financieras, el desarrollo y la afirmación del biocapitalismo. Para empezar, Estados Unidos ya no podría beneficiarse de la afluencia masiva de liquidez proveniente de los países emergentes que, como hemos visto, ha permitido al capital estadounidense expandir fenomenalmente el consumo por medio de créditos a las familias. Sea como sea que se evalúe la hipótesis de un nuevo Bretton Woods, es seguro que una reforma en tal sentido tendría efectos espectaculares sobre un modelo de sociedad que, tras haber desmantelado el *welfare state,* ha hecho del consumo y del endeudamiento el motor de su propio funcionamiento. «El punto de quiebre entre partidarios del viejo desorden monetario y partidarios de una auténtica reconstrucción del sistema monetario-financiero se concentrará sobre dos cuestiones: el control de los capitales y de las formas de proteccionismo que permitan evitar la importación de los efectos depresivos de las políticas de algunos países».[35]

En ese panorama, no inminente pero real, se juegan las posibilidades de salir, o no, *políticamente* —además de económicamente— de la crisis en curso. El bloqueo de la acumulación capitalista a escala global debe ser reinterpretado a la luz de estas fuerzas contradictorias: por un lado, la posibilidad

35 *Ibidem*, p. 32.

que esta crisis dure mucho tiempo —o que sea seguida sistemáticamente por crisis similares— y, por otro, la posibilidad de que, para salir de la crisis, el sistema monetario internacional sea redefinido en el nombre de las soberanías nacionales y de la simetría de los intercambios comerciales.[36]

Mientras tanto, es políticamente sensato estar atentos a cuánto del nuevo *New Deal* logrará realizar la administración Obama. Entre las diversas medidas del plan de relanzamiento de la economía interna hay una en particular que merece desde ahora mismo ser tenida bajo atenta mirada. Se trata de la propuesta de ley *Helping Families Save Their Homes in Bankrupcy Act,* una ley que autoriza a los jueces de quiebras a modificar las hipotecas detentadas por insolventes propietarios de casas.[37] Si esta medida fuera aprobada representaría un precedente histórico, dado que las hipotecas sobre residencias primarias son las únicas que no pueden ser modificadas en los juzgados de quiebras. Y constituiría, asimismo, una medida financiera completamente innovadora respecto a todas las otras intervenciones, hasta ahora fallidas, en pos de socorrer al sistema financiero y asegurador. La constitución de una caja de refinanciamiento hipotecario de las familias estadounidenses es, en efecto, la única medida *técnica* que puede devolver un valor a los títulos derivados que en la actualidad atascan el sistema bancario mundial, además de ser una medida de intervención sin efectos inmediatos sobre el déficit público siendo que el refinanciamiento se extiende sobre los treinta años que duran los contratos hipotecarios. En otras palabras, salvar a las familias para salvar a los bancos. O mejor aún, partir desde abajo para reformar el sistema monetario.[38]

Como siempre, *nuestro* New Deal parte de estos impulsos desde abajo, de estas resistencias en el plano de la renta social que han puesto en crisis el capitalismo financiero,

---

36 Martin Woolf, «Why President Obama must mend a sick world economy», *Financial Times*, 21 de enero de 2009.
37 Top 10 Business Battles, *Business Week*, 2 de febrero de 2009.
38 Véase Frédéric Lordon, *Jusqu'à quand? Pour en finir avec* les *crises financières*, París, Raisons d'agir, 2008

representando al mismo tiempo el presupuesto para su superación. Los tiempos de una movilización sobre el terreno de la renta social son los tiempos largos de la reconquista de una *governance* a la altura de estas contradicciones; una *governance* que instituye el derecho a lo común, el derecho a vivir en él.

2. Crisis de la ley del valor y devenir renta[1] de la ganancia. Apuntes sobre la crisis sistémica del capitalismo cognitivo

Carlo Vercellone[2]

El presente artículo se propone aportar algunos elementos de lectura teórica de la crisis actual a partir de las tesis del «devenir renta de la ganancia y de la crisis de la ley del valor». En efecto, después de la crisis del modelo fordista, la mutación del capitalismo ha estado signada por un prepotente retorno del beneficio, además de por una multiplicación de sus formas, que corren en paralelo a una transformación más general de las relaciones entre renta, salario y ganancia. Esta evolución ha dado lugar a análisis muy diferentes, tanto desde el punto de vista teórico como en lo que concierne a las implicaciones políticas.

En particular, según una aproximación muy difundida en el seno de las teorías marxistas, que hunde sus raíces en la economía política ricardiana, la renta es considerada como

---

1 Sobre la especial acepción del concepto de renta en este artículo y en el resto del libro nos remitimos a la nota 15 del capítulo 1.

2 El texto escrito es gran parte la transcripción de una intervención en el seminario romano de Uninomade del 30 de enero y 1 de febrero de 2009. El carácter provisorio de la formulación de estas hipótesis viene dado por descontado: espero profundizarlo en un futuro próximo. Agradezco a Hervé Baron su contribución a mejorar la versión de este artículo a través de la búsqueda de las referencias bibliográficas italianas de las citas de diferentes autores.

una herencia precapitalista y un obstáculo a la dinámica progresiva de la acumulación del capital. Sobre esta base se ha considerado que el verdadero capitalismo, el capitalismo puro, el capitalismo eficaz, sería un capitalismo sin renta.

Una visión similar, que reemplaza el papel clave de la renta de la tierra por el de la renta financiera, es propuesta para interpretar la actual crisis sistémica que ha embestido al capitalismo después del estallido de la burbuja especulativa de las denominadas *subprime*, si bien fundada en la titulazación del crédito bajo la forma de capital ficticio. Según este análisis, el sentido de la actual crisis se encontraría en el conflicto entre la vocación por la renta del capitalismo financiero y el «buen» capitalismo productivo, portador de una lógica de la acumulación favorable al crecimiento de la producción y de la ocupación.

De esta interpretación resulta entonces, de modo más o menos explícito, como sugiere el análisis de numerosos economistas en Francia y en Italia, la propuesta de un tipo de compromiso neo-ricardiano entre asalariados y capital productivo contra el poder de las finanzas. Este compromiso debería permitir restablecer la hegemonía del capitalismo gerencial de la época fordista y, por consiguiente, las condiciones de un crecimiento cercano al pleno empleo; todo esto en un contexto de continuidad sustancial con las modalidades fordistas de organización del trabajo y de regulación de la relación salarial. Al mismo tiempo, se trataría de restablecer el buen funcionamiento de la ley del valor del tiempo de trabajo como norma de la distribución y de la medida del valor contra las distorsiones que las finanzas le han hecho sufrir al inflar especulativamente el precio de los activos inmateriales y materiales (como la vivienda), apropiándose de una parte desproporcionada de las ganancias creadas en la economía real.

Esta rejilla de lectura nos parece equivocada por más de un motivo; especialmente, cuatro razones estrechamente conectadas entre sí:

– Se equivoca respecto al estatuto de la renta en el capitalismo, y la juzga como una categoría externa a la dinámica del capital y opuesta a la categoría de ganancia.

– La denuncia del regreso fortalecido del beneficio y de los efectos perversos de la renta está desconectada del análisis de las transformaciones subyacentes que, después de la crisis del fordismo, han intervenido en las formas de la división del trabajo y de la relación capital-trabajo. Transformaciones que, como veremos, están en gran parte ligadas al crecimiento en potencia de la dimensión cognitiva e inmaterial del trabajo, dimensiones de las cuales el desarrollo de los servicios financieros representa, por otra parte, solo uno de los aspectos, si bien el más oscuro.

– Omite la importancia de las evoluciones que han determinado el agotamiento del papel hegemónico de la lógica industrial en la acumulación de capital y que conducen a una vocación *rentière* y especulativa cada vez más pronunciada del propio capitalismo productivo.

– Finalmente, no percibe —como sí lo hace, en cambio, Marazzi en su fundamental contribución a este libro— la naturaleza invasiva de las finanzas, el modo en que «se expanden a lo largo de todo el ciclo económico» de la producción-distribución-realización del valor, involucrando una multitud de sujetos sociales y agentes económicos y haciendo cada vez más difícil una distinción clara entre economía financiera y economía real.

Seguramente no se trata aquí de negar la autonomía relativa de la que gozan las finanzas y el poder sistémico que éstas últimas disponen. Un poder que se manifiesta tanto en las fases de crecimiento, cuando se apropia de una parte exorbitante de las ganancias,[3] como en las fases que suceden a la explosión de una burbuja especulativa, cuando la amenaza

3 Baste pensar que en Francia, antes de la crisis, los retornos sobre fondos propios de las empresas no financieras del CAC 40 eran del orden del 15-20 %, mientras que los de las empresas financieras, en particular los bancos de negocios, podía superar el 50 %. Otro dato extremadamente significativo concierne a Estados Unidos: en los años setenta, las ganancias de los sectores financieros representaban aproximadamente el 10 % de las ganancias de las empresas estadounidenses. En 2006, había escalado al 40 %, y sería muy superior si tomásemos también en consideración las ganancias financieras realizadas por las empresas no financieras.

de transformar una crisis local en una crisis global permite a las finanzas *tomar como rehén* al conjunto de las instituciones, obteniendo de los bancos centrales y de los gobiernos concesiones formidables e incondicionadas.

Sin embargo, insistir sobre las finanzas como si se tratase de un poder autónomo casi absoluto, que fagocitaría a la economía denominada real tiende, con demasiada frecuencia, a olvidar la compenetración entre capital financiero y capital productivo, así como las otras causas socioeconómicas que están en el origen de las contradicciones y de la crisis de la valorización del capital.

Aquella visión omite, por ejemplo, el hecho que el pasaje de la crisis de la convención bursátil sobre Internet a la crisis de la convención bursátil sobre los bienes inmobiliarios no se encuentra sólo en la repetición cíclica de la lógica financiera, sino que señala también un cambio fundamental en la dinámica del capitalismo cognitivo. En efecto, la crisis de marzo de 2000, ligada al colpaso del Nasdaq, decreta el fin de los mitos de la *new economy*. Dicha crisis traduce los límites estructurales que el capital encuentra en su tentativa de someter, a la lógica de la mercantilización, la economía inmaterial e Internet, y en la que los principios de gratuidad y de autoorganización en red continúan siendo predominantes, a pesar de los intentos de instaurar barreras económicas al acceso y de los reforzamientos de los derechos de propiedad intelectual.[4] Mientras los sectores motores del crecimiento fordista han entrado en declive y chocan con la saturación de los mercados y con la competencia de los países emergentes, se asiste a una profundización formidable de las contradicciones subjetivas y estructurales del capitalismo cognitivo. Estas últimas están ligadas, de hecho, a la imposibilidad por parte del capital de integrar la economía inmaterial y del conocimiento en una dinámica progresiva de crecimiento y sobre la cual cimentar una nueva expansión de sus oportunidades y de su propia legitimidad en la

4 Para un análisis de la burbuja especulativa del Nasdaq y la crisis de la *net-economy*, véase también: R. Boyer, *La croissance, debut du siecle. De l'octet au gène,* París, Albin Michel, 2002.

organización social de la producción. Prueba de ello es el balance globalmente negativo de la herencia macroeconómica de la era Bush. Los raros años de dinamismo económico, después de la crisis del Nasdaq, han sido los años 2004-2007 (con una tasa de crecimiento del 2,8 % de media anual), los cuales dependieron casi exclusivamente de una burbuja especulativa en la que el sector inmobiliario y los servicios financieros se han alimentado uno a otro, asegurando el 40 % del crecimiento del sector privado estadounidense. Al mismo tiempo, la compresión de los salarios y la explosión de las desigualdades en la distribución del ingreso total que han impulsado el desarrollo implícito al crédito al consumo no pueden ser pensados como un simple resultado de la avidez financiera. Aquellos encuentran también, y sobre todo, sus razones estructurales en las estrategias de precarización puestas en marcha por el capital con el fin de garantizarse el control de una fuerza de trabajo cada vez más autónoma en el plano de la organización de la producción.

En definitiva, la financiarización, y más en general el crecimiento del papel de la renta, son en gran medida la consecuencia y no sólo la causa de estas contradicciones globales dentro del capitalismo cognitivo. Esta misma consideración es válida para comprender la naturaleza y la causa de la apertura de la crisis actual, que sería equivocado considerar —como hacen la mayoría de los economistas— como una crisis esencialmente de origen financiero que por sus consecuencias sistémicas acabaría por envolver en un segundo momento a la economía real. Si se mira bien, dicho esquema debería invertirse. Numerosos indicadores económicos, sociales, ecológicos de una crisis global ya estaban presentes antes del estallido de la crisis financiera. Basta con pensar, como ya hemos anticipado, en las dificultades inherentes al desarrollo mercantil del sector denominado *new economy*, en la crisis solapada de la industria automotriz, en el endeudamiento insostenible de las familias, sin olvidar los desequilibrios económicos y financieros internacionales y la subida espectacular del precio de las materias primas y los alimentos.

Para decirlo con categorías de la escuela de la regulación, la crisis actual no es, como la de 1929, solamente una gran crisis en el modo de regulación financiera del capitalismo cognitivo cuyo régimen de acumulación sería, no obstante, sustancialmente viable. Su apuesta y la posibilidad de salir de la crisis no puede, entonces, ser reconducida al proyecto de una eventual instauración de un nuevo compromiso entre capital y trabajo y la creación de instituciones capaces de limitar el poder de las finanzas y de restablecer el vínculo fordista entre salario y productividad, asegurando de esa manera un desarrollo armónico de las normas de producción y de consumo propias de un capitalismo basado en lo inmaterial y el conocimiento —volveremos sobre este punto en las conclusiones.

La hipótesis que se intenta explorar en este artículo es, en cambio, que la crisis actual —y su profundidad— expresa más bien el carácter irreconciliable del capitalismo cognitivo con las condiciones sociales que están en la base del desarrollo de una economía fundada en el conocimiento, y que son necesarias para la preservación del equilibrio ecológico del planeta.

Se trata de una crisis estructural que implica de modo fundamental la contradicción entre desarrollo de las fuerzas productivas y relaciones sociales de producción. Retomando una bella fórmula de André Gorz, la crisis indica el modo en que «el capitalismo ha llegado, en el desarrollo de las fuerzas productivas, a una frontera más allá de la cual no puede extraer plenamente beneficios de sus potencialidades si no a condición de rebasarse hacia otra forma económica».[5] Esta contradicción está íntimamente ligada con la crisis de la ley del valor y la tendencia que hemos definido por medio de la tesis del devenir renta de la ganancia.

5 André Gorz, *L'immatériel*, París, Galilée, 2003, p. 84.

¿Qué hay que entender por «crisis de la ley del valor»?

Esta crisis se presenta, principalmente, como una crisis de la medida que desestabiliza el sentido mismo de las categorías fundamentales de la economía política: trabajo, capital y, obviamente, valor. Pero, de modo todavía más fundamental, la crisis de la *ley del valor-tiempo del trabajo* no se limita a una crisis de la medida, sino que corresponde a dos elementos que muestran, especialmente en los países capitalistas avanzados, el agotamiento de la fuerza progresiva del capital y su carácter cada vez más parasitario.[6]

El primer elemento lo constituye el agotamiento de la ley del valor en tanto criterio de racionalización capitalista de la producción capaz, como en el capitalismo industrial, de hacer del trabajo abstracto, medido en una unidad de tiempo de trabajo simple —no cualificado—, el instrumento de control sobre el trabajo y de crecimiento de la productividad social. Esta crisis está vinculada al regreso fortalecido y al crecimiento de la potencia de la dimensión cognitiva del trabajo. La misma corresponde a la afirmación de una nueva hegemonía de los saberes incorporados en el trabajo respecto a los saberes incorporados en el capital fijo y en la organización gerencial de las empresas. En este marco, el beneficio, como la renta, se apoyan cada vez más sobre mecanismos de apropiación del valor que operan a partir de una relación de *exterioridad* respecto de la organización de la producción.

El segundo elemento consiste en el agotamiento de la ley del valor entendida como la relación social que hace de la lógica de la mercancía el criterio clave y progresivo en el desarrollo de la producción de valores de uso y de la satisfacción de

6 Para un análisis más detallado del sentido teórico e histórico de la ley del valor y de su crisis véase: Antonio Negri, «Valeur-travail: crise et problèmes de reconstruction dans le postmoderne», *Futur Antérieur*, núm. 10, 1992, pp. 30-36; Carlo. Vercellone, *Lavoro, distribuzione del reddito e valore nel capitalismo cognitivo, una prospettiva storica e teorica*, 2008, http://www.posseweb.net/spip.php?article242; Carlo Vercellone, «L'analyse «gorzienne» de l'évolution du capitalisme», en Christophe Fourel (ed.), *André Gorz, un penseur pour le XXIème siècle*, París, La Découverte, 2009, pp. 77-98.

las necesidades. Para comprender mejor estas afirmaciones es preciso recordar que, tanto para Marx como para el mismo Ricardo, el *valor* (de las mercancías) depende de las dificultades de la producción —y, por lo tanto, del tiempo de trabajo— y difiere radicalmente del concepto de *riqueza,* que depende, al contrario, de la abundancia y del valor de uso. La lógica capitalista de la producción había encontrado, en el capitalismo industrial, una especie de legitimidad histórica en la capacidad de favorecer el desarrollo de la riqueza, produciendo una cantidad creciente de mercancías con un valor unitario (y, por consiguiente, con un precio) decreciente, lo que satisfacía una cantidad en aumento de necesidades, poco importa si verdaderas o superfluas. En este sentido, el desarrollo capitalista de las fuerzas productivas y del beneficio podían presentarse como un instrumento de la lucha contra la escasez. En el capitalismo cognitivo, esta relación «positiva» entre *valor* y *riqueza* se rompe y evoluciona hacia una auténtica disociación. En efecto, la actual supervivencia de la primacía de la lógica del valor de cambio, como la de la propiedad capitalista, se funda cada vez más sobre la destrucción de recursos escasos no renovables y/o sobre la creación de una escasez artificial de recursos; todo esto a través de mecanismos en los cuales la ganancia se confunde con la renta.

Aclaramos inmediatamente, sin ambigüedades, que esto no significa que el trabajo haya dejado de ser la sustancia y la fuente de la creación de valor y de plusvalor. Significa, simplemente, que la ley del valor-plusvalor y de la explotación sobrevive como un envoltorio vacío respecto de las funciones que Marx, acertada o equivocadamente, consideraba progresivas en el capital: es decir, su papel activo, demiúrgico, en la organización del trabajo y en el desarrollo de las fuerzas productivas como medio de lucha contra la escasez y como pasaje *del reino de la necesidad al reino de la libertad.*

Esto significa también que el antagonismo entre capital y trabajo adquiere cada vez más la forma del antagonismo entre las instituciones de lo común, que están en la base de una economía fundada sobre el conocimiento, y la lógica de la expropiación de capitalismo cognitivo, que se despliega bajo la forma de la renta; renta de la cual la renta financiera no

es sino una expresión, incluso cuando con frecuencia sintetiza todas las formas de renta transformando las mercancías ficticias en capital ficticio.

Para demostrar, tanto desde el punto de vista teórico como histórico, la pertinencia de estas tesis, lo que resta de este artículo ha sido dividido en dos partes. En la primera vamos a retomar la definición de las categorías de salario, renta y ganancia. Reflexionando sobre ellas insistiremos, tanto desde los aspectos teóricos como desde los históricos, en las fronteras flexibles y móviles que separan las categorías de renta y ganancia. Para llevar adelante dicha tarea, nos basaremos en algunas ideas que Marx avanza en el tercer libro de *El Capital*, cuando esboza una teoría del devenir renta del capital, teoría que puede ser puesta en relación con la actualidad de la hipótesis del *general intellect*, iluminando así nuevos aspectos de ésta.

En la segunda parte, proponemos una rejilla de lectura sintética de las transformaciones históricas de la relación capital-trabajo que han conducido simultáneamente a un crecimiento en potencia de la renta y al desmoronamiento de la distinción entre renta y ganancia.

Salario, renta y ganancia: algunas definiciones

Salario, renta y ganancia son, según Marx, las tres grandes categorías de la distribución del producto social que nacen de las relaciones capitalistas y que, como éstas, tienen una carácter histórico. Es desde esta perspectiva que vamos a intentar, aquí, producir algún instrumento conceptual a fin de comprender la mutación de las articulaciones entre salario, ganancia y renta en el capitalismo contemporáneo. Profundizaremos, en particular, sobre la última de dichas categorías.

Desde un punto de vista lógico hemos de comenzar por el salario. ¿Por qué? Por la sencilla razón que, en el capitalismo, el salario designa la remuneración del trabajo productivo, entendiendo por ello el trabajo que produce plus-valor, el cual está en la base de la formación tanto de los beneficios como de la renta. Es preciso indicar, como ya subrayaba Marx respecto a la fábrica, que este plus-valor no debe ser pensado como la simple suma del plus-trabajo individual de cada uno de los asalariados, sino también como la apropiación gratuita del *surplus* generado por la cooperación social del trabajo. Este elemento habrá de ser esencial para la prosecución del análisis. En efecto, se vuelve crucial para repensar los conceptos de salario, trabajo productivo y explotación en un contexto en el cual la cooperación ya no se encuentra aprisionada dentro de la fábrica sino que se extiende al conjunto de la sociedad, organizándose de maneras cada vez más autónomas respecto al capital.

Después del salario, pasaremos a las categorías que se apropian del producto de este plus-trabajo, es decir la renta y la ganancia.

El concepto de renta, a nivel teórico, es muy complejo. Proponemos una definición a partir de *tres elementos* íntimamente asociados, que permiten dar cuenta simultáneamente de su papel en la reproducción de las relaciones de producción y en su revés, las relaciones de distribución.

Desde el punto de vista de las relaciones de producción, el *primer elemento* permite caracterizar la génesis y la esencia de la renta capitalista como el resultado de un proceso de expropiación de las condiciones sociales de producción y reproducción. La formación de la moderna renta monetaria de la tierra coincide, en efecto, con el proceso de las *enclosures,* es decir con la primera expropiación del común, que constituyó la «condición preliminar *sine qua non*» de la transformación de la tierra y de la fuerza de trabajo en mercancías ficticias.[7]

[7] Véase Karl Polanyi, *La grande trasformazione*, Turín, Einaudi, 1974, en particular: Segunda Parte, cap. VI, pp. 88-98 [ed. cast.: *La gran transformación,* Madrid, La Piqueta, 1997].

De esta primera constatación podemos recoger enseguida una importante enseñanza teórica. La importancia variable de la ubicación de la renta en la historia del capitalismo está estrechamente ligada a aquello que, siguiendo a Karl Polanyi, puede ser calificado como la alternancia histórica de fases de desocialización, resocialización y de nuevo desocialización de la economía.

Así, como la renta del suelo en la época de la acumulación primitiva, las diferentes formas asumidas por la renta en el curso de la historia del capitalismo están siempre conectadas de manera inextricable con la privatización de las condiciones sociales de producción y con la transformación de lo común en mercancías ficticias. Tenemos aquí el *trait d'union* que engloba en una misma lógica a las primeras *enclosures* (basadas en la tierra) y a las nuevas *enclosures* (basadas en el saber y en lo viviente). Una analogía similar puede establecerse también entre el papel de la deuda pública durante la primera fase de la acumulación primitiva del capital, en la época del capitalismo mercantilista, y el papel determinante que, en la actual coyuntura histórica, han jugado la privatización de la moneda y de la deuda pública en el desarrollo de la renta financiera y en la desestabilización de las instituciones del *welfare state*.

A pesar de estos elementos de continuidad, es importante subrayar una particularidad decisiva del actual proceso de desocialización neoliberal de la economía respecto a otras fases históricas. La expropiación de lo común no se apoya, hoy, solamente sobre condiciones precapitalistas que como la tierra pertenecen al ámbito *exterior* (del capitalismo) en el sentido tradicional atribuido a este término por Rosa Luxemburgo. El proceso de desocialización de la economía en curso se basa, sobre todo, en la expropiación de elementos del común que las luchas han construido en los lugares más avanzados del desarrollo de las fuerzas productivas, colocando algunas bases institucionales y estructurales para una economía fundada sobre el conocimiento y orientada desde fuera de la lógica del capital. Se trata de lo que podríamos definir, al menos potencialmente, como elementos de un *afuera* postcapitalista. Con esto hacemos referencia, por ejemplo, a las garantías y a las *producciones colectivas del hombre para*

el hombre, aseguradas históricamente por las instituciones del *welfare state,* tales como el sistema sanitario, el educativo y el de investigación. Volveremos enseguida sobre este punto que cumple, a nuestro parecer, un papel central en el regreso fortalecido del beneficio y en la caracterización de lo que está en juego en la crisis actual.

El *segundo elemento* que permite caracterizar la renta es el siguiente: los recursos sobre los cuales se basa la extracción del *rentier* tienden, en general, a no aumentar proporcionalmente al nivel de la renta, sino más bien lo contrario. Dicho en otros términos, y retomando una definición de Napoleoni, la renta es «el rédito que percibe el propietario de ciertos bienes como consecuencia del hecho que tales bien están escasamente disponibles, o bien son convertidos en tales [...][8]». En resumen, la renta está ligada a la escasez natural, o con mayor frecuencia artificial, de un recurso, es decir a una lógica de enrarecimiento de este recurso, como sucede en los casos de posiciones monopólicas. De esta manera, la existencia de la renta se basa sobre formas de propiedad y posiciones de fuerza de tipo monopólico que permiten crear una escasez e imponer precios más elevados que los justificables en función de los costes; todo esto gracias a artefactos institucionales, como por ejemplo la política de reforzamiento de los derechos de propiedad intelectual.

Finalmente, el *tercer elemento*, la renta capitalista (contrariamente a la renta feudal) puede ser caracterizada como una *relación pura de distribución*, dado que no cumple ninguna «función o, por lo menos, no cumple ninguna función normal en el proceso de producción».[9]

En resumen, la renta se presenta como un título de crédito o un derecho de propiedad sobre recursos materiales e inmateriales que dan derecho a una porción del valor *desde una posición de exterioridad respecto a la producción.*

8 Claudio Napoleoni, *Dizionario di economia politica,* Edizioni di Comunità, 1956.

9 Marx, Karl *Il Capitale*, Roma, Newton & Compton, 1996, vol. III, p. 1508 [ed. cast.: *El capital. Crítica de la economía política,* Madrid, Akal, 2007].

Desde esta base pasamos ahora a la ganancia y a los criterios que permiten distinguirla de la renta; criterios que, si se mira bien, son mucho menos evidentes que lo que habitualmente se tiende a pensar.

Para operar dicha distinción es útil partir del ejemplo de la renta de la tierra, la cual consiste en la remuneración del propietario de las tierras por la utilización de las mismas. En este sentido, de acuerdo con la concepción heredada de los clásicos, la renta puede ser considerada como *aquello que queda después de haber sido remunerados a todos aquellos que contribuyen a la producción*. Por lo tanto, si se acepta la definición clásica y todavía válida de la ganancia, la ganancia es la remuneración del capital y consiste en obtener un rédito proporcional a la masa de capitales colocados en la producción. En tanto tal —Smith mismo subrayaba ya este aspecto—, la ganancia no tiene nada que ver con la retribución de las funciones de coordinación y de vigilancia de la producción, eventualmente efectuadas por el empresario o el director de la empresa. Sobre esta base se podría considerar que la remuneración del capital es una renta tanto como lo es la remuneración de la tierra, puesto que el propietario del capital puede perfectamente proveer los medios de producción sin ponerse él mismo a trabajar.[10]

He aquí la razón por la cual la historia del pensamiento económico está atravesada desde el comienzo por una enorme *bagarre* teórica que apunta a distinguir correctamente entre renta y ganancia. Sin demorarnos en este debate, creemos que los dos argumentos más serios propuestos para operar la distinción son:

10 En efecto, el propio Keynes, en sus «observaciones sobre la naturaleza del capital», en el capítulo 16 de la *Teoría General,* dará una respuesta contundente y original a este problema: considerará que la remuneración del capital en tanto tal depende de la escasez; se trata, pues, de una figura de la renta, y Keynes articulará esta afirmación con su adhesión a la teoría del valor de los clásicos. J. M. Keynes, *Teoria generale dell'occupazione, dell'interese e della moneta e altri scritti*, Turín, UTET, 1994 [ed. cast.: *Teoría general de la ocupación, del interés y del dinero*, Buenos Aires, FCE, 2009].

i) Que la ganancia, contrariamente a la renta, es conservada en su mayor parte dentro de la empresa a fin de ser reinvertida en la producción. De este modo, la ganancia, al contrario que la renta, cumpliría un rol positivo en el desarrollo de las fuerzas productivas y en la lucha contra la escasez.

ii) El segundo argumento tiene que ver con el carácter *interno* del capital al proceso de producción en tanto condición necesaria para la dirección y la organización del trabajo. Esta interioridad se apoya sobre la correspondencia de la figura del capitalista con la de la empresa, o bien sobre una lógica gerencial, encarnada en el capital productivo, que juega un papel clave en la gestión de la producción, la innovación y la expansión de las capacidades productivas. En ambos casos, la interioridad del capital presupone una oposición neta entre trabajo intelectual (atributo del capital o de sus agentes) y trabajo de ejecución banal (atributo del trabajo).

Para una mejor comprensión de este segundo argumento es preciso recordar que el proceso capitalista de producción es, según Marx, la unidad contradictoria de dos dimensiones.[11] La primera dimensión es el *proceso de trabajo* que culmina en la producción de valores de uso: desde este punto de vista, la función de dirección desarrollada eventualmente por el capital es una función objetiva de organización de la producción. La segunda dimensión es el *proceso de valorización* que, a través de la explotación del trabajo asalariado, acaba en la producción de mercancías. Desde este punto de vista la forma de la dirección del capital es despótica y está marcada por el antagonismo que lleva al capital a reestructurar el *proceso de trabajo* en función del *proceso de valorización*. En el capitalismo industrial y de la subsunción real del proceso de trabajo en el capital ha sido, precisamente, la capacidad de garantizar simultáneamente esas dos funciones lo que hacía del capitalista, según Marx, un *agente de la producción*, dando al mando del capital sobre la cooperación del trabajo la apariencia de una condición objetiva y necesaria de la dirección

11 Sobre este aspecto, K. Marx, *El capital*, vol. I, cuarta sección.

del proceso de trabajo. Por este motivo la ganancia podía aparecer como una categoría de la distribución dentro del proceso de producción, contrariamente a la renta, que era considerada una *pura relación de distribución*.

Sin embargo, tal y como veremos, la realización de estas dos condiciones necesarias para la distinción, o mejor para la oposición renta-ganancia, no ha sido otra cosa que el producto transitorio de una época del capitalismo, la del capitalismo industrial. Más precisamente, aquellas condiciones no se realizarían plenamente si no en la edad de oro del crecimiento fordista, durante la cual tanto la lógica de la subsunción real del trabajo en el capital como la de la producción en masa encontrarán su éxito. Estas fronteras, en cambio, se confunden cada vez más en el capitalismo cognitivo. No obstante, antes de desarrollar este elemento de nuestro análisis es útil hacer una breve disgresión teórica a través de Marx, cuando en el libro III de *El capital* delinea la hipótesis del capital-renta.

Del libro III de El capital *al* general intellect: *la hipótesis del capital-renta en Marx*

En diversos escritos, Marx parece compartir estos dos criterios de distinción entre la renta y la ganancia, y ello por dos razones principales:

a) La primera consiste en el hecho de que Marx, como los economistas clásicos, en el análisis del capital en general (libros I y II) parece suponer como norma que el capitalismo industrial posee el propio capital y dirige él mismo la propia empresa, por lo demás situación habitual en la época de redacción de *El capital*. De esa manera, el capitalista industrial puede aparecer como una figura opuesta a la del *rentier,* en la medida en que está directamente implicado en una relación de producción e invierte a fin de desarrollar las fuerzas productivas (y disminuir la escasez de capital).

b) La segunda razón, y la más importante, es que Marx reflexiona en el marco de la tendencia a la subsunción real la cual, para utilizar sus propios términos, las funciones productivas puramente despóticas y las funciones objetivas de la organización capitalista de la producción parecen confundirse. Esta convergencia depende, de hecho, que la incorporación de la ciencia al capital fijo y la separación del trabajo conceptual de aquel de ejecución simple parecen dar a la dirección del capital un fundamento objetivo, inscrito en la materialidad misma de las fuerzas productivas.

Es por esto que Marx afirma que «capitalista y trabajador asalariado son los únicos dos agentes de la producción» mientras que «el propietario de la tierra, funcionario esencial para la producción en el mundo antiguo y medieval, es una excrecencia inútil en el mundo industrial».[12]

Sin embargo, al desarrollar en el libro III su análisis sobre el capital como portador de interés y de ganancia para la empresa, Marx pone en cuestión los términos de esta oposición ganancia/renta así como la identificación de la categoría de la renta solamente con la propiedad de la tierra. Marx lleva su razonamiento más lejos y, a través de un paso al límite, considera el devenir renta de la ganancia y de la propiedad del capital. Para hacer esto, Marx introduce primero la distinción conceptual entre dos determinaciones del capital, la propiedad y la función, distinción que reenvía a la operada entre el interés como rédito de la propiedad del capital y la ganancia activa del empresario que dirige la producción. A partir de esta base, Marx desarrolla después dos hipótesis complementarias.

La primera concierne a la manera en que la tendencia al desarrollo del crédito y de las sociedades por acciones conduce hacia una separación cada vez más profunda entre la propiedad y la gestión del capital. De este modo, según Marx, la propiedad del capital sigue un destino similar al que

12 Marx, *Storia dell'economia politica. Teorie sul plusvalore*, Roma, Editori Riuniti, 1993, vol. II, p 35.

tuvo la renta de la tierra en el pasaje del feudalismo al capitalismo: es decir, se exterioriza respecto a la esfera productiva y, como la propiedad de la tierra, la propiedad del capital extrae plusvalor sin ejercitar ya ninguna función directa en la puesta en marcha de la organización del trabajo.

De esta forma «queda sólo el agente, y el capitalista sale del proceso productivo como un personaje superfluo».[13] Marx opone, así, el carácter pasivo del capital propietario al carácter activo de la función capitalista que, como consecuencia de la escisión de la propiedad respecto de la gestión, se encarna cada vez más en la figura de los gerentes, en la cual la función de dirección y de explotación del trabajo adquiere la falsa apariencia de un salario otorgado por el ejercicio de tareas de diseño y organización de la producción.

Tenemos aquí, en Marx, un análisis que en diversos aspectos anticipa el que Keynes desarrollará durante la Gran Crisis de los años treinta. Hacemos alusión a los pasajes de la *Teoría General* en donde Keynes opone la figura del emprendedor a la del especulador y extiende explícitamente el concepto de renta a la propiedad misma del capital. Sobre esta base, Keynes preconizará «la eutanasia del *rentier* y en consecuencia la eutanasia del poder opresivo de explotar el valor de escasez del capital».[14] De hecho, indica Keynes, «hoy el interés no representa la compensación de sacrificio alguno, como tampoco lo representa la renta de la tierra».[15]

Pero en el libro III, Marx va más lejos que Keynes, al evocar una situación en la cual el carácter *rentier* y parasitario del capital se encuentra asociado al propio capital productivo.

La segunda hipótesis concierne, en efecto, a una evolución de la relación capital-trabajo mediante la cual la exterioridad de la propiedad del capital respecto a la producción corre en paralelo a una crisis de la subsunción real, ligada a un proceso obrero de reapropiación de los saberes.

13 Karl Marx, *El capital*, *op. cit.*, vol III.
14 J. M. Keynes, *op. cit.*
15 *Ibidem.*

En este marco, nos dice Marx, las funciones de coordinación de la producción del gerente, del agente del capital, también devienen superfluas y por lo tanto aparecen como puramente despóticas frente a una cooperación productiva que puede organizarse de manera autónoma respecto al capital. A propósito de esto, Marx cita, significativamente, un pasaje de Hodgskin en el cual este autor —que tendrá una influencia crucial en la elaboración de la hipótesis del *general intellect*— evoca en cierta manera que «la gran extensión de la instrucción entre los obreros industriales»[16] habría hecho caducar cada vez más las funciones gerenciales e intelectuales ejercitadas por los agentes del capital.

Para concluir esta disgresión, queremos hacer notar que esta teoría del capital-renta, apenas esbozada en el libro III, adquiere todavía más fuerza y pertinencia teórica e histórica en el momento en que la articulamos con la tesis sobre el *general intellect;* y ello por dos razones:

– Frente a la emergencia de una intelectualidad difusa, la tesis (hodgskiana) de la improductividad del capital deviene un atributo del conjunto de las funciones del capital (propiedad y dirección). En este marco, nos dice Marx, cae «el último intento de confundir la ganancia del empresario con el salario de la administración»[17] y este último se «presenta también en realidad como aquello que sin dudas es en la teoría, es decir simple plusvalor, valor por el cual no ha sido pagado equivalente alguno».[18] En definitiva, la ganancia nace de una simple apropiación de trabajo gratuito operada, como en la renta, sin desempeñar alguna función real en el proceso de producción.

– En una economía fundada sobre el papel motor del saber, la ley del valor fundada sobre el tiempo de trabajo entra en crisis. Una de las implicaciones de esta crisis es que en la medida en que el tiempo de *trabajo inmediato*

16 Karl Marx, *El capital*, *op. cit.*, vol III
17 *Ibidem.*
18 *Ibidem.*

> necesario para la producción se reduce a un mínimo se corre el riesgo de dirigirse hacia una drástica contracción del valor monetario de la producción y, con ello, de los beneficios que a ella se asocian. De ello resulta que el capital, en el intento de mantener en vigencia, de manera forzada, la primacía del valor de cambio y de salvaguardar las ganancias, es conducido a desarrollar mecanismos *rentiers* de enrarecimiento de la oferta.

En definitiva, con una extraordinaria capacidad de anticipación, la articulación del análisis del libro III con los *Grundrisse* muestra, tanto desde el punto de vista de las condiciones objetivas como subjetivas de la producción, el ineluctable devenir renta del capital.

Pero Marx no hace esta aproximación, porque en su época esta hipótesis tenía tan sólo el estatuto de una potencialidad por venir, de una tendencia ubicada en el largo plazo. Y era correcto.

Después de su muerte, a pesar de las turbulencias y la expansión de la renta financiera que caracterizaron al período histórico entre la gran depresión de finales del siglo XIX y la crisis de los años treinta, el universo en el cual se desarrolla el capitalismo industrial seguirá siendo todavía el de la profundización de la subsunción real.

Del capitalismo industrial al capitalismo cognitivo

A partir de lo dicho, podemos pasar ahora al análisis de la mutación de la articulación salario-renta-ganancia en el pasaje histórico del capitalismo industrial al capitalismo cognitivo.

La marginación de la renta en el fordismo

Después de la crisis de 1929, durante la postguerra, asistimos a una marginación progresiva de la renta y a la hegemonía de un capitalismo industrial directamente implicado en la creación de plusvalor. Cuatro factores esenciales explican esta marginación de la renta en la edad de oro del crecimiento fordista:

– Toda una serie de dispositivos institucionales relativos a la reglamentación de los mercados financieros, al impuesto progresivo a los ingresos y a la regulación keynesiana de la oferta de moneda, contribuyen a limitar el poder de la propiedad patrimonial, favoreciendo al mismo tiempo un proceso inflacionista asociado a unas tasas de interés muy bajas y a veces incluso negativas.

– El desarrollo de las instituciones del *welfare* permite socializar las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo y sustrae a la lógica de la valorización del capital y al poder de lo financiero una masa creciente de ingresos.

– En las grandes empresas automotrices de producción en serie, el desarrollo de los principios tayloristas y fordistas de la organización del trabajo lleva a la realización de la tendencia a la separación entre trabajo conceptual y trabajo de ejecución. A partir de esto, se puede afirmar la hegemonía del capitalismo gerencial, en el sentido que le dio Galbraith. Con esto queremos indicar el poder de una tecnoestructura que basa su legitimidad en su papel de programación de la innovación y en la organización de la producción (alrededor de los departamentos de métodos y de los laboratorios de I+D). De todo esto resulta una lógica de gestión que relega a una posición de segundo rango los intereses de los accionistas y las otras modalidades «no productivas» de valorización del capital.

– Finalmente, y de forma coherente con una lógica de acumulación centrada sobre el capital fijo, la función de los derechos de propiedad intelectual se encuentra muy limitada.

En este marco, la distribución del rédito se concentra en torno al conflicto entre salario y beneficio, más precisamente entre beneficio empresarial y una dinámica salarial que, si bien cada vez más socializada, encuentra su impulso primario en las grandes empresas fordistas y permite un crecimiento de los salarios cercano al de la productividad.

La posición de la renta parece relegada a un papel secundario y vinculado en primer lugar a la expansión de la renta inmobiliaria ligada a la urbanización, y ello con una lógica casi opuesta a la del beneficio.

Prueba de ello es, a manera de ejemplo, la propuesta presentada a comienzos de los años setenta por Agnelli de una alianza neo-ricardiana entre patronal y sindicato contra la renta inmobiliaria y urbana, responsable —según el mismo Agnelli[19]— de la inflación y de las reivindicaciones salariales del Otoño Caliente.[20]

El papel y el retorno fortalecido de la renta en el capitalismo cognitivo

Esta configuración, sin embargo, se invirtió después de la crisis del modelo fordista y del desarrollo del capitalismo cognitivo. Hoy asistimos, simultáneamente, a una multiplicación de las formas de la renta y a una confusión de las fronteras entre renta y ganancia. En efecto, en el nuevo capitalismo, la ganancia se basa cada vez más en dos mecanismos relacionados a lo que se podría definir, siguiendo a J. M. Chevallier, como «valorización improductiva del capital».[21]

---

19 Giovanni Agnelli fue nombrado presidente de la FIAT en 1966, bajo su mandato transformó la empresa en una multinacional multisectorial. [N.del T.]

20 Se refiere al proceso de luchas y movilización sindical que marcó el año 1969 en Italia, produciendo así mismo importantes efectos en los años siguientes. [N. del T.]

21 Jean-Marie Chevalier, *L'économie industrielle en question,* París, Calmann-Levy, 1977.

– El primero concierne al papel central de las diferentes formas de los derechos de propiedad (desde la propiedad accionarial hasta las patentes) y a los títulos de crédito (como, por ejemplo, los títulos sobre la deuda pública) que constituyen otros tantos derechos a la apropiación, desde una posición externa, de una parte del valor creado y también por crear.

– El segundo mecanismo consiste en la progresiva sustitución del mando directo sobre el proceso de producción por un mando sobre el mercado que, recurriendo a la constitución de posiciones de monopolio a través de la capacidad del capital de asentar la apropiación de valor creado fuera de los límites de la empresa, se impone como un intermediario entre el trabajo y el mercado, según una lógica que recuerda a la del *putting-out system*.

Esta exteriorización del capital respecto a la producción, hecho todavía más importante, involucra tanto la organización del trabajo dentro de las empresas como su relación con el exterior. Dos tendencias van en el sentido de esta tesis.

Por una parte, en el capitalismo cognitivo, la competitividad de las empresas depende cada vez más de condiciones externas y de su capacidad de captar la renta ligada a la productividad diferencial que surge de un territorio en función de sus recursos cognitivos y de la calidad del sistema de formación y de investigación pública. En resumen, contrariamente al modelo smithiano-industrial fundado sobre la centralidad de la división técnica del trabajo en la fábrica, la fuente de la «riqueza de las naciones» se basa cada vez más en una cooperación productiva externa respecto al perímetro de las empresas.

Por otra parte, la principal fuente del valor reside actualmente en la creatividad y en los saberes movilizados por el trabajo vivo, y no en el capital fijo y en el trabajo de ejecución repetitivo y despersonalizado de tipo smithiano. En la medida en que la capacidad de autoorganización del trabajo deviene cada vez más importante, las oficinas de métodos desaparecen o se vuelven el residuo de una época pasada. En este contexto, el control sobre el trabajo ya no asume, en

la mayoría de los casos, las modalidades directas de la prescripción taylorista de lo tiempos y los movimientos. Ésta cede su puesto a mecanismos indirectos centrados en la obligación de obtener resultados, la prescripción de la subjetividad o la constricción pura y simple ligada a la precarización de la relación salarial. El capital se encuentra, así, constreñido a reconocer al trabajo una autonomía creciente en la organización de la producción, aún si esta autonomía se limita a la elección de medios para alcanzar unos objetivos heterodeterminados. En este marco, el viejo dilema concerniente al control del trabajo reaparece bajo nuevas formas. El capital no sólo ha devenido de nuevo dependiente del saber de los asalariados sino que debe obtener una movilización e implicación activa del conjunto de los conocimientos y tiempos de vida de dichos asalariados. La *prescripción de la subjetividad,* con el objeto de lograr la interiorización de los objetivos de la empresa, la presión del cliente, pero también —y sobre todo— la constricción pura y simple ligada a la precariedad, son las principales vías halladas por el capital para intentar responder a este problema inédito, procurando asegurar el control de una fuerza de trabajo cada vez más autónoma respecto a el mismo.

La precarización se presenta como un factor en gran medida estructural de la regulación neoliberal del trabajo cognitivo, y esto a pesar de sus efectos contraproductivos, en tanto concierne a una gestión eficaz de la economía del conocimiento. Este hecho contribuye en gran parte a explicar el estancamiento de los salarios y del poder adquisitivo de los denominados «sectores medios».[22]

22 El salario medio de un ciudadano estadounidense es, hoy, inferior al de 1979 y mucho más bajo para el 20 % de los trabajadores más pobres. La tendencia en Europa es análoga. Por ejemplo, en Francia el índice de la Bolsa aumentó 120 % en veinte años (lo cual obliga a relativizar la importancia del colapso actual) mientras que el de los salarios a tiempo completo subió un 15 %, sin considerar que la tasa de crecimiento sería mucho más baja si se tomaran en cuenta las diferentes formas precarias de empleo que en la actualidad implican aproximadamente a un 20 % de la fuerza de trabajo (interinos, contratos a tiempo determinado, tiempo parcial impuesto, etc.)

Siguiendo esta lógica, se encuentra la explicación de las políticas monetarias y financieras que, descartando la hipótesis de una reforma de los mecanismos de distribución y redistribución, han favorecido de manera deliberada —y con una aceleración neta en Estados Unidos desde 2002— la explosión del crédito al consumo y del endeudamiento familiar. Esta elección debía desempeñar una función triple desde el punto de vista de la regulación de la relación salarial. Combatir con crédito el riesgo de un estancamiento del consumo que en Estados Unidos, como en Francia, representan prácticamente el 70 % del PIB. Proveer al capital, a través de la acumulación de intereses a cargo de las familias, una nueva fuente indirecta de extracción de plusvalor. Crear, en definitiva, gracias a la generalización del endeudamiento, una subjetividad dependiente y conforme al capital en la cual la racionalidad del *homo oeconomicus*, del *capital humano*, reemplaza la idea misma de derecho social y de bien común. De este análisis podemos extraer dos conclusiones.

La primera es que el concepto mismo de trabajo productivo (de plusvalor) y por lo tanto de salario y el terreno de la contratación colectiva deberían ser repensados, integrando un conjunto de temporalidades y actividades que exceden los tiempos oficiales del trabajo realizado dentro de las empresas. La segunda conclusión es que actualmente las grandes empresas se ocupan esencialmente de sus arquitecturas financieras y a fin de cuentas parecen ocuparse de todo excepto de organizar directamente la producción. En otros términos, parafraseando una expresión profética de Veblen «la gran empresa se ha convertido hoy en un lugar de negocios y no de creación industrial»;[23] en esta dimensión, la ganancia de la empresa podría ser asimilada cada vez más a una renta. Notemos que también desde este punto de vista, la financiarización no es tanto el producto de un cambio en las relaciones de fuerza entre gestores y accionariado como el resultado de una mutación endógena de la estrategia de valorización del capital de los grandes grupos industriales. Todo sucede como si al movimiento de autonomización de la

23 Citado en D. Boutillier y S. Uzundis, *L'entrepreneur. Une analyse socio-économique*, Economica, 1995, p. 41.

cooperación del trabajo le correspondiera un movimiento paralelo de autonomización del capital bajo la forma abstracta, eminentemente flexible y móvil del capital-dinero. Asimismo, esta tendencia va acompañada de un trastorno de las tradicionales funciones atribuidas por la ciencia económica a los mercados financieros, es decir, las de asegurar la mejor gestión del riesgo y la colocación óptima del capital: contrariamente a la teoría según la cual las bolsas financian a las empresas, durante todos estos años de desarrollo de burbujas especulativas, han sido las empresas las que han alimentado con liquidez (dividendos, intereses, etc.) y plusvalor bursátil a sus accionistas, frecuentemente con saldos negativos.[24] Dicha dinámica, por otra parte, está asociada en Europa, y en particular en Francia, a un estancamiento de la inversión productiva. Se trata del motivo que ha conducido a ciertos economistas a hablar de un *modelo de ganancias sin acumulación de capital.*[25] En definitiva, ya se trate de la lógica de las finanzas o de aquella de los nuevos cercamientos del saber, la función motor de la ganancia en el desarrollo de las fuerzas productivas y en la lucha contra la escasez aparece fuertemente comprometida. Esta evolución participa de la tendencia más general del capital a transformar la ganancia en un mecanismo *rentier* de captura de plusvalor operada desde el exterior de la producción y/o fundada en la creación de una disminución artificial de los recursos.

Sin embargo, en este punto de nuestra reflexión y antes de entrar en un análisis más detallado de las diferentes formas de la renta, la cuestión que se impone es la siguiente: ¿cuál es el nuevo papel de la renta, no sólo en la esfera de la distribución sino también en la expropiación de lo común y en la regulación de la relación capital-trabajo en el capitalismo cognitivo? Para responder a esta pregunta, es necesario insistir en un punto teórico e histórico esencial. Se trata de la contradicción, si no de un auténtico antagonismo, entre la lógica del capitalismo cognitivo por un lado, y por otro de la dinámica de

---

24 Mouhoud El Mouhoib y Plihon Dominique, *Finance et èconomie de la connaissance: des relations èquivoques*, ponencia en el seminario *Hétérodoxies de Matisse*, París, noviembre de 2005, http://matisse.net

25 Laurent Cordonnier, «Le profit sans l'accumulation: la recette du capitalisme gouverné par la finance», *Innovations,* núm. 23, 2006/1, pp. 79-108.

creación y de emancipación colectiva que, antes que nada, ha estado en el origen del desarrollo de una economía fundada en esa función motor y en la difusión del saber.

De hecho, para nosotros, el punto de partida y el motor principal de la mutación actual del capitalismo no se encuentra ni en la financiarización ni en la revolución informática, sino en dos fenómenos que están en el corazón de la crisis de la relación salarial fordista:

– Ante todo, en la constitución de una intelectualidad difusa generada por el desarrollo de la escolarización de masas y el crecimiento del nivel medio de formación. Es esta nueva cualidad intelectual de la fuerza de trabajo la que ha conducido a la afirmación de una nueva preponderancia cualitativa de los conocimientos vivientes, incorporados y puestos en movimiento por el trabajo, en relación con los saberes incorporados en el capital fijo y en la organización directiva de las empresas.

– De manera secundaria, en los conflictos sociales que han llevado a la expansión del salario socializado y de los servicios colectivos del *welfare* más allá de las compatibilidades del modelo fordista. Esta dinámica ha sido a menudo interpretada como un simple factor de la crisis del fordismo ligada al aumento de los costes de la reproducción social de la fuerza de trabajo. En realidad, podemos afirmar *a posteriori* que la misma aportó ciertas condiciones cruciales para el desarrollo de una economía fundada en el saber.

Para comprender la importancia de esta dinámica es necesario insistir en un hecho cuya interpretación convencional es a menudo evocada por la teoría económica para caracterizar el advenimiento de una economía basada en el conocimiento. Se trata de la dinámica histórica a través de la cual la parte de capital llamado *intangibile* (I+D, software, pero sobre todo educación, formación y sanidad) incorporado esencialmente en los hombres, ha superado la parte de capital material en el stock real de capital y ha devenido el factor principal del crecimiento.

La interpretación de este hecho asume tres grandes significados, sistemáticamente ocultados por los economistas *mainstream*, que son en nuestra opinión esenciales para comprender el origen y lo que se pone en juego en la crisis actual.

El primero es que la tendencia al alza de parte del capital inmaterial está entonces estrechamente ligada a los factores que están en la base de la formación de una intelectualidad difusa y en la nueva hegemonía del trabajo cognitivo: es esta última la que explica la parte cada vez más significativa del crecimiento de lo que erróneamente es llamado «capital intangible».

El segundo significado es que el llamado capital intangible corresponde, en realidad, esencialmente, a las cualidades intelectuales y creadoras incorporadas y movilizadas por la fuerza de trabajo. Corresponde, por lo tanto, al modo en el cual, para decirlo como Mario Tronti, «el trabajo vivo como no capital» desarrolla ya un papel hegemónico respecto de la ciencia y de los saberes codificados incorporados en el capital fijo. En este sentido, la noción de capital inmaterial es un síntoma de la crisis de la categoría misma de capital constante, donde C (capital constante) se presentaba como trabajo muerto, cristalizado en las máquinas, que imponía al trabajo vivo su dominio. A pesar de la distorsión introducida por términos como capital intelectual, capital intangible o capital humano, tal capital no es otra cosa que la inteligencia colectiva. Eso escapa por lo tanto a cualquier medida objetiva. Su valor no puede ser otro que la expresión subjetiva de la expectativa de ganancias futuras efectuada por los mercados financieros que acaparan de este modo una renta. Esto contribuye a explicar por qué el valor «bursátil» de este capital es esencialmente ficticio. Éste se basa en una lógica autorreferencial propia de lo financiero, destinada antes o después a saltar por los aires, amenazando al sistema mundial del crédito y al conjunto de la economía, y conduciendo a una crisis sistémica. En resumen, tal y como ha subrayado André Gorz, la dinámica del capitalismo post-fordista, caracterizada por la sucesión de crisis cada vez más graves, no es el simple producto de una «mala»

regulación de lo financiero, sino que expresa «la dificultad intrínseca para hacer funcionar el capital inmaterial como un capital y el capital cognitivo como un capitalismo».[26]

Pero eso no es todo. No sólo el capital, sino el mismo producto del trabajo es cada vez más inmaterial y se incorpora en bienes de innovación, en conocimiento, en servicios informáticos que constituyen mercancías ficticias. ¿Por qué mercancías ficticias? Son mercancías ficticias porque escapan a los criterios que definen las mercancías tradicionales en razón de su carácter no competitivo, acumulativo y difícilmente *excluible*.

Se crea así una situacion eminentemente contradictoria que, como ya habíamos explicado, ha estado en el origen de la crisis de la *new economy* y que continúa agudizándose. Por un lado, desde el punto de vista de la demanda, a pesar del reforzamiento de los derechos de propiedad intelectual, la producción inmaterial no alcanza desembocaduras mercantiles suficientes como para poder reemplazar verdaderamente a los sectores tradicionales de la economía, donde la demanda está cercana a la saturación y siempre sometida a una competencia internacional basada en los costes. Por otro, el intento del capital de transformar el conocimiento en un capital y en una mercancía ficticia engendra una situación paradójica, una situación en la cual mientras más aumenta artificialmente el valor de cambio del conocimiento, más disminuye su valor de uso social en razón de su privatización y su enrarecimiento artificial.[27]

En resumen, el capitalismo cognitivo no puede perpetuarse si no es bloqueando el desarrollo de las fuerzas productivas y las facultades creadoras de los sujetos que se encuentran en la base de una *knowledge-based economy*.

26 A. Gorz, *op. cit.*, p 55.

27 Lo muestra también el modo en que numerosos economistas *mainstream* señalan, con alarma, como la multiplicación del número de patentes va en paralelo con un deterioro flagrante de su calidad, y reconocen que la verdadera fuente de la innovación se encuentra siempre en las redes no mercantiles de la producción de lo común.

El tercer significado es que los verdaderos sectores motores de una economía fundada en el conocimiento no se encuentran en los laboratorios privados de I+D. En cambio, ese papel motor es desarrollado por las producciones colectivas *del hombre y para el hombre*, aseguradas tradicionalmente por las instituciones comunes del *welfare state* según una lógica no mercantil.

Este elemento contribuye a explicar la presión extraordinaria ejercida por el capital a fin de privatizar los servicios colectivos del *welfare,* ya sea debido al papel estratégico en el crecimiento de la demanda social como de control biopolítico y bioeconómico de la población.[28]

También en este caso, como en el de los bienes conocimiento, la subordinación de estos sectores a la lógica mercantil y de la ganancia no puede más que conducir a una disminución artificial de los recursos en función de la demanda solvente y a una desestructuración de las fuerzas creadoras en la base del desarrollo de una economía basada en el papel motor del saber y de su difusión.

En efecto, tres factores vuelven, en el plano económico y social, totalmente contraproducente la extensión de la racionalidad capitalista de las leyes del valor a las producciones del hombre por el hombre, privándola de aquella fuerza progresiva de la que, en algunos aspectos, dio prueba el capitalismo industrial en la producción de mercancías materiales estandarizadas. El primero está ligado al carácter intrínsecamente cognitivo y afectivo de estas actividades en las cuales el trabajo no consiste en actuar sobre la materia inanimada sino sobre el hombre mismo en una relación de coproducción de servicios. El segundo depende de la imposibilidad de elevar la productividad medida según criterios cuantitativos si no en detrimento de la calidad que califica la eficacia de una relación de servicio, como por ejemplo en el sector de la salud o en aquel de la transmisión de conocimientos. El tercero está ligado a las profundas distorsiones que la aplicación del

28 Sobre la relación entre capitalismo cognitivo y bioeconomía véase en particular Andrea Fumagalli, *Bioeconomia e capitalismo cognitivo*, Carocci, 2007 [ed. cast.: *Bioeconomía y capitalismo cognitivo*, Madrid, Traficantes de Sueños, en preparación].

principio de la demanda solvente introduciría en la asignación de los recursos y en el derecho al acceso a estos bienes comunes. Por definición las producciones del común se fundan en su gratuidad y libre acceso. Por lo tanto su financiación no puede estar asegurada más que por medio del precio colectivo y político representado por la fiscalidad, por las contribuciones sociales o por otras formas de acreditación de los recursos.

De aquí la apuesta fundamental representada, como muestran los conflictos sociales que han atravesado Italia, Francia y Grecia en estos últimos meses, por el choque entre la estrategia neoliberal de expropiación *rentière* de lo *común* y un proyecto de resocialización de la economía fundado en la reapropiación democrática de las instituciones del *welfare y en un modelo alternativo de desarrollo basado en la centralidad de las producciones del hombre para el hombre.*

Es necesario subrayar que, en el futuro próximo, este terreno de enfrentamiento se volverá más áspero debido a los costes sociales ligados a las intervenciones públicas puestas en acción para salvar el sistema crediticio y financiar los planes de relanzamiento de la economía. De hecho, una de las consecuencias principales de tales medidas de intervención ha sido la siguiente: el desarrollo de la deuda privada como respaldo al consumo ha sido sustituido por el crecimiento exponencial de la deuda pública como mecanismo de socialización de las pérdidas. Ahora bien, si los títulos de la deuda pública todavía pueden ser colocados en los mercados sin grandes dificultades en la medida en que aparecen como una garantía pura y simple de liquidez, casi con certeza la competencia entre los Estados conducirá rápidamente a un alza de las tasas de interés y del servicio de la deuda.[29] Se seguirá de ello la necesidad de aumentar fuertemente la presión fiscal y esto servirá de pretexto para recurrir a ulteriores recortes del gasto público y a una nueva privatización de los servicios públicos conduciendo a una posterior profundización del proceso de expropiación del común.

---

29 Para una descripción detallada de estos mecanismos macroeconómicos, véase Michel Aglietta, *La crise. Pourquoi en est-on arrivé là? Comment en sortir*?, París, Michalon, 2008.

Conclusiones

En el capitalismo cognitivo, la financiarización y, más en general, el desarrollo de la renta constituyen dimensiones estructurales de la lógica de valorización del capital y de las contradicciones objetivas y subjetivas que ésta genera. El estallido de la crisis ha sido el momento de condensación, el punto límite, del conjunto de estas contradicciones tanto en el plano de la relación capital/trabajo como en el del antagonismo, cada vez más intenso, entre el carácter social de la producción y el carácter privado de la apropiación.

En este sentido, para retomar una formulación de Gramsci, la crisis actual es una gran crisis, un momento trágico que «consiste justamente en el hecho de que lo viejo muere y lo nuevo no puede [todavía] nacer; en este interregno se verifican los fenómenos morbosos más variados» (Cuaderno 3, p. 311).

Pero si nada va a ser como antes, debemos admitir la dificultad de definir con precisión los escenarios de salida de la crisis.

Sea como fuere, para nosotros es extremadamente difícil compartir la hipótesis, a menudo sostenida por otros estudiosos, de que la crisis actual será capaz de conducir al capital a tomar conciencia de la necesidad de un nuevo *New Deal* que pueda conciliar *capitalismo cognitivo* y *economía del conocimiento*, resolviendo al mismo tiempo los desequilibrios inherentes a las desigualdades en la distribución del ingreso, a la insuficiencia de la demanda y a la inestabilidad financiera.

Para ser más precisos, la posibilidad de un nuevo *New Deal* —de un nuevo compromiso capital-trabajo— choca no sólo contra el muro del poder financiero sino con dos obstáculos mayores; obstáculos que se traducen, como hemos visto, en el agotamiento de la fuerza progresiva del capital y en la crisis de la ley del valor. El primero está ligado al modo en que un eventual refuerzo de las garantías del *welfare* y nuevos mecanismos de distribución del ingreso destinados a reducir sustancialmente el vínculo monetario a la relación

salarial comportarían para el capital un riesgo mayor: el de desestabilizar intensamente los mecanismos de control del trabajo cognitivo basados en la precariedad. De esto podría resultar el desarrollo de conflictos cada vez más agudos que afectarían no sólo al plano de la distribución del ingreso, sino también a la cuestión misma de la definición de las organizaciones y de las finalidades sociales de la producción. El segundo depende del modo en el que, al menos en los países avanzados, la mayor parte de las necesidades que el desarrollo de la producción sea susceptible de satisfacer se sitúen más allá de la esfera de actividades en las cuales la racionalidad económica del capital haya podido desarrollar, en el capitalismo industrial, un papel progresivo. En efecto, la desindustrialización y la saturación de los mercados de bienes de producción en masa de la vieja economía fordista corre en paralelo con la dificultad estructural de someter a la lógica del capital aquellos bienes y servicios informacionales que alimentaron por un breve momento la burbuja especulativa del *Nasdaq* y los mitos de la *new economy.* De modo todavía más fundamental, los sectores motores de una economía basada en el conocimiento, como hemos visto, corresponden a actividades, como las producciones del hombre para el hombre, en las cuales la lógica de la mercantilización y de la rentabilidad no se puede aplicar si no es al precio de desigualdades insostenibles y de una drástica disminución en la productividad social de estas producciones con importantes efectos externos sobre el desarrollo eficaz de una *knowledge based economy.*

Por estas razones, el retorno fortalecido de la intervención del Estado como regulador macro-económico y salvador en última instancia de los desequilibrios del capital no nos parece el preludio de un nuevo *New Deal*. Esta evolución parece dibujar, sobre todo, los contornos de un «socialismo totalitario del capital» al servicio de la continuidad de las políticas neoliberales de expropiación de lo común como instrumento de ampliación parasitaria de la esfera mercantil y de la precarización de la fuerza de trabajo.

Prueba de esto, es la orientación de las políticas de gestión de la crisis y de los planes de relanzamiento de la economía puestos en marcha dentro de la UE o en Estados

Unidos. Independientemente de su amplitud (siempre y de todos modos insuficiente), estos planes tienen como común denominador una política social que aspira a mantener inalterados los pilares de la regulación neoliberal del mercado del trabajo y del *welfare.* El mismo plan Obama, por mucho más ambicioso que sea en cuanto al volumen de los recursos financieros asignados, ha salido del examen en el Senado amputado de una gran parte de las medidas previstas inicialmente en favor del sostenimiento del ingreso de los desocupados, de la educación, de la extensión del sistema de asistencia sanitario; y esto a pesar del notorio retraso del sistema de *welfare* estadounidense respecto de los modelos europeos, continental y nórdico.

En definitiva, la capacidad reformadora del capital parece desgastada por los mismos límites que han impedido al capitalismo cognitivo restablecer la dialéctica luchas-desarrollo que había caracterizado al capitalismo industrial, en particular en la época fordista. De ello resulta una situación de incertidumbre estructural que contribuye a explicar la ineficacia de los planes de relanzamiento para incidir sobre las expectativas de los mercados y sobre las causas estructurales de la crisis.

A pesar de su dinámica devastadora y de los riesgos de implosión que comporta, la bifurcación histórica abierta por la crisis se presenta por lo tanto como un proceso complejo, abierto y profundamente conflictivo que puede dar lugar a evoluciones de signo contrario. Dicha bifurcación permite entrever, en particular, un escenario alternativo, abierto a una larga guerra de posiciones llevada adelante por las luchas sociales, que defina los contornos de un modelo de sociedad y desarrollo alternativos basados en dos ejes principales.

El primero remite a la reconquista democrática de las instituciones de *welfare*, que se basa en la dinámica asociativa y de auto-organización del trabajo que atraviesa la sociedad. Esto definiría, tanto desde el punto de vista de las normas de producción como de las normas de consumo, las bases de la construcción de un modelo de sociedad alternativo, fundado en la primacía de lo no mercantil y de las producciones del *hombre para el hombre*. En este marco, los servicios colectivos

del *welfare,* en lugar de ser considerados como un coste cuya financiación se basa en un cobro efectuado sobre el sector privado, serían reconocidos como los sectores motores de una dinámica de desarrollo fundada en las producciones intensivas en conocimiento.[30] En efecto, de estos sectores depende el ritmo y la calidad de una lógica de desarrollo cuya medida se convierte en la satisfacción de las necesidades esenciales que, en una sociedad avanzada y que envejece por su evolución demográfica, aseguran al mismo tiempo la reproducción de una intelectualidad y, para retomar una expresión de Christian Marazzi y Robert Boyer, la reproducción antropogenética de las generaciones. Por otra parte, salud, educación, investigación, cultura orientan no sólo las normas de consumo y los modos de vida de la población, sino que también constituyen un reservorio de trabajos sumamente cualificados en actividades en las que la dimensión cognitiva y relacional del trabajo es preponderante y donde podrían desarrollarse formas inéditas de autogestión del trabajo, basadas en una coproducción de servicios que implicase estrechamente a los usuarios.

El segundo eje se refiere a la lucha por derrumbar el poder de la renta y transformar el «socialismo del capital» en un proceso de resocialización de la moneda que sitúe a esta última al servicio de la expansión de lo común y de la multiplicación de formas de acceso al ingreso incondicionadas (que incluyeran desde los estudiantes hasta el trabajo a tiempo parcial) y desligadas del trabajo asalariado. El horizonte y el hilo conductor de esta dinámica constituyente es a medio-largo plazo el de la instauración de un Ingreso Social Garantizado Universal concebido como un ingreso primario, vale decir, resultante no de la redistribución (como, por ejemplo, el RMI[31]) sino de la afirmación del carácter cada vez más colectivo de la producción de valor y de riqueza.

30 Para un análisis más detallado de estos puntos puede verse: Jean-Marie Monnier y Carlo Vercellone, «Travail, genre et protection sociale dans la transition vers le capitalisme cognitif», *European Journal of Economic and Social Systems,* núm. 20-1, 2007, pp.15-35.

31 El *Ingreso Mínimo de inserción* en Francia.

A propósito de esto, recordamos que la propuesta del Ingreso Social Garantizado (ISG) como ingreso primario se apoya en una reevaluación y una extensión de la noción de trabajo productivo, orientada por un doble punto de vista:

– El primero se refiere al concepto de trabajo productivo, concebido según la tradición dominante en el seno de la economía política como el trabajo que genera un beneficio y/o participa en la creación del valor. Se trata aquí de la constatación según la cual se asiste hoy a una extensión importante de los tiempos de trabajo no retribuido que, más allá de la jornada laboral oficial, participan directa o indirectamente a la formación del valor captado por las empresas. El ISG, en cuanto salario social, correspondería, desde este punto de vista, a la remuneración de esta dimensión más colectiva de una actividad creadora de valor que se extiende sobre el conjunto de los tiempos sociales dando lugar a una enorme masa de trabajo no reconocida y no retribuida.

– El segundo punto de vista alude al concepto de trabajo productivo pensado como el trabajo productor de valores de uso, fuente de una riqueza que escapa a la lógica del mercado y del trabajo asalariado subordinado. Se trata, en suma, de sostener que el trabajo puede incluso no producir capital aun siendo productor de riqueza y por tanto dar lugar a un ingreso. Nótese la relación ambivalente, al mismo tiempo de antagonismo y de complementariedad que estas dos formas contradictorias de trabajo productivo poseen en el capitalismo cognitivo. La expansión del trabajo libre corre, en efecto, en paralelo a su subordinación al trabajo social que produce plusvalía en razón de las mismas tendencias que conducen a un desmoronamiento de las fronteras tradicionales entre trabajo y no trabajo, esfera de la producción y esfera del tiempo libre. La cuestión implícita en el ISG no es entonces sólo la del reconocimiento de esta segunda dimensión del trabajo productivo, sino también y sobre todo la de su emancipación de la esfera de la producción de valor y plusvalía. Esto permitiría recomponer y reforzar el poder contractual del conjunto de la fuerza de trabajo, sustrayendo al capital una parte del valor capturado por medio de la

renta. Al mismo tiempo, el debilitamiento de la constricción monetaria a la relación salarial, favorecería el desarrollo de formas de trabajo que escapasen a la lógica mercantil del trabajo subordinado y la transición hacia un modelo no productivista, basado en la preeminencia de formas de cooperación no mercantil y capaces de liberar a la sociedad del *general intellect* de la lógica parasitaria del capitalismo cognitivo y de las finanzas.

3. Crisis económica global y *governance* econónomico-social

Andrea Fumagalli

La crisis financiera es ya un pálido recuerdo. No porque esté terminada sino porque se ha transformado inmediatamente en crisis económica *tout-court*. La actual crisis económica global evidencia de modo sistémico y estructural la inconsistencia del mecanismo de *governance* de la acumulación y de la distribución con el que el capitalismo cognitivo había tratado de dotarse hasta ahora. Desde este punto de vista, se trata no de una crisis de saturación sino más bien de una crisis de crecimiento. Es más una crisis de distribución que una crisis de acumulación. Como en 1929.

Como ya se ha dicho, estamos frente a una crisis sistémica. Una crisis del sistema que no deriva del pasado, sino que más bien proviene del futuro. En efecto, lo que ha entrado en crisis es la tentativa de regulación social y distributiva que implícitamente se había dado en el nuevo paradigma de capitalismo cognitivo. Para ser más precisos, sería mejor hablar de «no regulación», dado que la dinámica del capitalismo cognitivo se había fundado a partir de los primeros años noventa no sobre intervenciones discrecionales e institucionales de política económica sino más bien sobre la mano «muy visible» del mercado. Por lo tanto aquello a lo que asistimos es a la crisis de la *governance* del mercado y de sus jerarquías.

Como se ha discutido ya en otras partes,[1] el capitalismo cognitivo se estructura como régimen de acumulación sobre la base de tres pilares:

1. La función de los mercados financieros como motor de la acumulación en lo que a la financiación de las inversiones se refiere y como eje sobre el que giran los mecanismos de distribución del ingreso (proceso de financiarización como control biopolítico de la vida).

2. La función de la generación (aprendizaje) y de la difusión (red) del conocimiento como fuente principal de valorización capitalista a escala global, lo que lleva a la redefinición de la relación entre trabajo vivo y trabajo acumulado (proceso de acumulación cognitivo-inmaterial como expropiación de la cooperación del «común», alias *general intellect*).

3. La descomposición de la fuerza trabajo a escala internacional como consecuencia de la valorización de las diferencias de las subjetividades individuales en un contexto de división cognitiva del trabajo (procesos de precarización y control del excedente cognitivo).

Estas tres novedades, resultado de la crisis conflictiva de la relación capital-trabajo dentro del paradigma industrial-fordista precedente, definen un nuevo sendero de acumulación, que está destinado a recrear las condiciones de valorización monetaria en una óptica predominantemente a corto plazo y con efectos de no sostenibilidad en el mediano-largo plazo.

A diferencia del paradigma fordista precedente, cambian las coordenadas espacio-temporales.

1 Véase por ejemplo L. Bazzicalupo, *Il governo delle vite. Biopolitica ed economia*, Roma-Bari, La Terza, 2005; C. Vercellone (comp.), *Capitalismo cognitivo*, Roma, Manifestolibri, 2006; A. Fumagalli, *Bioeconomia e Capitalismo Cognitivo. Verso un nuovo poaradigma di accumulazione*, Carocci, Roma, 2007 [ed. cast.: *Bioeconomía y capitalismo cognitivo*, Madrid, Traficantes de Sueños, en preparación].

Con respecto al tiempo, se redefine la relación entre el corto y el largo plazo, es decir se modifican los tiempos de la acumulación: el paso a formas de valorización inmaterial reduce drásticamente los tiempos necesarios del proceso de acumulación y por lo tanto reduce el vuelo de posibles intervenciones correctivas.

Con respecto al espacio, los procesos de globalización y financiarización tienden a redefinir los nuevos órdenes jerárquicos internacionales, en un contexto donde la capacidad de intervención autónoma a nivel nacional está fuertemente condicionada por el surgimiento de poderes supranacionales (crisis del Estado-nación).

En el apartado siguiente profundizamos en los vínculos establecidos por la dinámica espacial y temporal, para analizar después lo que las instituciones destinadas a la *governance* social y económica están haciendo, y verificar no sólo si se pueden imaginar intervenciones regulativas, sino sobre todo si son practicables.

La dinámica espacio-temporal de la crisis económica.

La dialéctica corto-largo plazo

Uno de los factores que mejor encierra la complejidad de la actual crisis económica global es la contradicción que nace de la dialéctica entre corto y largo plazo. La dinámica de los mercados financieros es cada vez mas una dinámica a corto y cortísimo plazo, condición necesaria para que la vorágine de los cambios no pueda sedimentarse nunca en valores reales, y permanezca siempre en el plano del intercambio de lo simbólico. Tal ámbito temporal, sin embargo, es incompatible con el ámbito temporal de los sujetos que participan en él.

La razón es banal: la posibilidad de obtener plusvalías en el corto plazo no permite, en efecto, garantizar seguridades para todo el arco de la vida. Si en la época del capitalismo industrial–fordista, la inversión financiera podía ser acompañada por intentos de ahorro a medio-largo plazo, en línea con la duración de la vida, y era capaz de garantizar medianamente una renta constante, en el capitalismo cognitivo, los mercados financieros representan también el lugar de la especulación inmediata y solo quien dispone de una cartera de títulos muy amplia puede aspirar a tener rentas (plusvalías) constantes; pero eso es prerrogativa de pocos.

Tal dicotomía entre corto y largo plazo reenvía a un segundo elemento contradictorio, relativo al desmantelamiento del *welfare*. Es sabido que los mercados financieros desarrollan hoy el papel de seguridad social (sin ninguna garantía) que en la época fordista era desarrollado por el Estado nacional (con una garantía mayor). Parte creciente de los ingresos del trabajo son canalizados en las bolsas de valores con el objetivo de garantizar rendimientos futuros y presentes capaces de hacer frente y reclamar servicios sociales, que ya no son erogados de modo gratuito y universal sino que requieren cada vez más de una participación individual de gasto (*workfare)*.

La necesidad de ampliar el «parque de clientes» para la adquisición de bienes primarios (como la vivienda y por lo tanto el crédito) incluso hacia franjas sociales de ingreso incierto, y por lo tanto con mayor riesgo de insolvencia, parece convalidar esta tendencia. El préstamo es una inversión a largo plazo, aun cuando viene «asegurado» por títulos derivados con vencimientos a corto, cortísimo plazo. He aquí como la dicotomía corto-largo plazo entra en escena.

La contradicción entre el corto y el largo plazo también incide pesada y negativamente sobre la posibilidad de efectuar intervenciones de sostenimiento y *governance* institucional.

1. Una pérdida promedio del 1 % en los índices accionariales de las principales bolsas mundiales implica una destrucción de liquidez equivalente aproximadamente a 1,45 billones de dólares. A partir de octubre de 2007, por ejemplo, el índice

Dow Jones perdió el 43 % de su valor.[2] De media, el Banco de Regulaciones Internacionales (BRI) calcula en aproximadamente 150 billones la destrucción de liquidez. Para hacerse una idea: todo el patrimonio inmobiliario del mundo está evaluado en 75 billones; el producto interior bruto de todo el planeta no supera los 50 billones, aún si es cierto que se trata de un valor «nominal». Sin embargo, el propio BRI (en septiembre de 2008) recuerda que esto se traduce en una saturación de la economía real como consecuencia de disminuciones de casi 11 billones de dólares efectuadas en los valores, una cifra igual al PIB de EEUU[3] y al 20 % del PIB mundial.[4]

Tal distribución de moneda y de riqueza real tuvo lugar en un plazo de 12 meses, es decir, en un plazo excepcionalmente corto para una disminución de la riqueza de tan largo alcance, y cuyos resultados comienzan a hacerse sentir hoy de modo dramático sobre la dinámica del PIB. Las medidas hasta ahora emprendidas por los Estados y los Bancos Centrales de EEUU y Europa (las principales áreas golpeadas por el derrumbamiento de los índices bursátiles) han llevado a una inyección de liquidez de cerca de cinco billones de dólares.[5] Un cifra que empezará a tener efectos sólo a partir del segundo trimestre de 2009,

---

2 El índice Dow Jones ha alcanzado su máximo el 9 de octubre de 2007 con un valor igual a 14.164 puntos. A fines de enero de 2009, su valor era igual a 8.077. Si observamos el curso de las principales Sociedades de Intermediación Mobiliarias (SIM) e institutos financieros que han administrado el enorme patrimonio de fondos de inversión y jubilaciones, tenemos datos todavía más catastróficos. En el período entre junio de 2007 y finales de enero de 2009, Morgan Stanley perdió el 67,3 % del valor de su capital social, Rbs el 95,8 %, Deutsche Bank el 86,6 %, Barclays Bank el 92,3 %, Crédit Agricole el 74,6 %, Unicredit el 72,0 %, UBS el 69,8 %, Goldman Sachs el 65 %, J. P. Morgan el 48,5 %, Credit Suisse el 64 %.

3 Cfr. M. Whitney, «Economic depression in America: evidence of a withering economy is everywhere», *GlobalResearch*, 2 de junio de 2008.

4 Cfr. en http://www.nexusedizioni.it/apri/Argomenti/Economia/sta-per-scoppiare-la-bolla-dei-derivati-di-Maurizio-Blondet

5 Según el *Financial Times*, las intervenciones estatales entre Europa y Estados Unidos suman cerca de 2,2 billones de dolares, Otros 2,8 billones derivan de operaciones conjuntas de la Reserva Federal, el BCE y el Banco de Japón.

en un contexto de posible reducción ulterior de los índices bursátiles. Es, entonces, imposible intervenir en el momento mismo en que muerde la crisis financiera. La destrucción de liquidez viaja a una velocidad que es estructuralmente superior a aquella necesaria para su reconstrucción. Y aun frente a rápidas e inmediatas introducciones de liquidez, éstas no son capaces de enfrentar —en el corto plazo— las expectativas negativas y la crisis de confianza sobre los mercados financieros. El riesgo que se corre es que en el lapso de tiempo necesario para curar la enfermedad, el paciente muera. Nace así un problema estructural de *timing*.

2. El segundo problema, a nivel de dialéctica temporal, tiene que ver con la contradicción entre el proceso de acumulación de valor gracias a la explotación y a la expropiación del *general intellect* y su inmediata valorización en los mercados financieros. Con el advenimiento del capitalismo cognitivo, el proceso de valorización no es inmediatamente valorizable en los términos del tiempo de la producción. En el paradigma industrial-fordista, la medida material de la producción era de algún modo definida por el contenido de trabajo necesario para la producción de la mercancía, mensurable sobre la base de la tangibilidad de la producción misma y de su tiempo necesario. Con el advenimiento del capitalismo cognitivo, el valor de lo *inmaterial* se convierte en valor del conocimiento, de los afectos y de las relaciones, de lo imaginario y de lo simbólico.[6] El resultado de estas transformaciones biopolíticas es la crisis de la medida tradicional del valor-trabajo y, consiguientemente, del concepto de ganancia, tal y como se caracterizó en el fordismo (diferencia entre beneficios y costes). Desde el momento mismo en que la acumulación se socializa, la medida de la valorización, implícita en el «comunismo

6 Cfr. A. Gorz, *L'immateriale*, Turín, Bollati Boringhieri, 2003. Debe recordarse que a partir de la segunda mitad de los años noventa, el valor del capital intangible (humano, cognitivo, inmaterial) supera al del capital físico.

del capital»,[7] tiende a realizarse en el capital social cotizado en bolsa (o sea entre el valor futuro esperado y aquel actual): se sigue de ello que la explotación de la cooperación social y del *general intellect* incide en la determinación de la dinámica de los valores bursátiles. La ganancia se transforma así en renta y los mercados financieros se convierten en el lugar de la determinación del valor-trabajo, que se transforma en *valor-financiero*.[8] La actual crisis financiera evidencia, sin embrago, que este posible índice de medida está, al contrario, bien definido. Su crisis es también el resultado de la contradicción entre corto y largo plazo: un corto plazo que querría inmediatamente actualizar el valor futuro derivado de la expropiación del *general intellect* y un largo plazo que define en cambio el tiempo necesario de la producción y la difusión del mismo *general intellect*.

3. El tercer nivel de la contradicción temporal del capitalismo cognitivo concierne, en cambio, a la prestación laboral. Esto tiene que ver con la contradicción entre la necesidad de la cooperación social y del trabajo de desplegarse *in team* como condición necesaria para explotar mejor las economías dinámicas de aprendizaje y de redes (factores de crecimiento de la productividad social que están en la base del proceso de acumulación) y la exigencia de un control inmediato (a corto plazo) sobre la misma producción laboral y sobre el conocimiento (derechos de propiedad intelectual).

---

7 Escribe P. Virno: «La metamorfosis de los sistemas sociales en Occidente, durante los años ochenta y noventa, puede ser sintetizada de la manera más pertinente con la expresión: comunismo del capital [...]. Si el fordismo había englobado, y reescrito a su manera, algunos aspectos de la experiencia socialista, el postfordismo ha destituido las bases tanto del keynesianismo como del socialismo. El postfordismo, basado como está en el *general intellect* y en la multitud, declina a su modo aspectos típicos del comunismo (abolición del trabajo, disolución del Estado, etc.). El postfordismo es el comunismo del capitalismo». Cfr. P. Virno, *Grammatica della moltitudine. Per un'analisi delle forme di vita contemporanee,* Roma, DeriveApprodi, 2002, pp. 121-122 [ed. cast.: Virno, Paolo, *Gramática de la multitud. Para una análisis de las formas de vida contemporánea*, Traficantes de Sueños, Madrid, 2003].

8 Cfr. en *Diez tesis sobre la acumulación financiera* en este mismo volumen. En particular la tesis 2.

Es sobre este par dialéctico que se realiza la producción de plusvalía, se registra el proceso de explotación del capitalismo cognitivo y se consuman las nuevas formas de alienación. Es aquí donde se define la nueva relación capital-trabajo en sus manifestaciones reales. Por un lado, la apelación a la participación, la relación y la comunión en los intentos productivos de la empresa; por otro, la precariedad de las relaciones individuales, la inquietud, la incertidumbre y la frustración psicológica y existencial que deriva de ello. Por un lado, la disponibilidad de trabajo y procesos de formación y aprendizaje de medio-largo plazo; por otro, definiciones contractuales de tipo individual con vencimientos más o menos inmediatos.

La crisis de la dialéctica corto-largo plazo remite al tema de la imposibilidad de controlar y regular los mercados financieros, o bien la acumulación capitalista. Al mismo tiempo, tal contradicción puede ser usada por la multitud en el plano de la apertura de nuevos escenarios de conflicto. Sobre estos aspectos nos vamos a detener posteriormente. Aquí nos urge subrayar que tal problemática también estuvo presente durante la crisis de 1929. En el caso de la crisis de 1929, fue el Estado el que intervino como agente económico supra-individual y formalmente extra-mercado capaz de compensar la divergencia temporal que se creó entre la fase de la acumulación productiva y fase de la realización. El énfasis de Keynes en el predominio del corto plazo respecto al largo plazo tiene como fin justamente garantizar la posibilidad de una política económica de *fine-tuning* que tienda a «defender al presente del futuro».[9] Si en la crisis de 1929 la dicotomía corto-largo plazo era completamente interna al ciclo de la producción, precisamente entre acumulación y realización, hoy es completamente interna a los mercados financieros globales.

El papel del Estado (unido a la emergencia de la guerra) fue, entonces, suficiente para recomponer la dialéctica temporal del ciclo de producción entre deuda y valorización,

9 Cfr. A. Negri, «J. M. Keynes e la teoria capitalistica dello Stato» en AA.VV., *Operai e Stato*, Milán, Feltrinelli, 1972, p. 7 y sg.

gracias al papel de garante de las autoridades nacionales en política económica y a la definición de reglas precisas en el ámbito de los pagos internacionales. La autonomía del Estado-nación en los acuerdos de Bretton Woods de 1944 (dentro de una precisa jerarquía internacional) permitía aquella estabilidad necesaria al proceso de acumulación fordista en la medida en que neutralizaba de modo eficaz el riesgo de inestabilidad derivado de las tensiones geopolíticas internacionales.

Hoy nos encontramos en un contexto en el que todos los mecanismos de control y de regulación internacional, incluso los jerárquicos, han saltado para permitir el desarrollo de un sistema de acumulación cognitiva que funda su capacidad de crecimiento sobre la financiarización global y sobre la internacionalización selectiva de la producción.

La dialéctica geo-económica internacional

La crisis del paradigma industrial-fordista ha resquebrajado los órdenes jerárquicos internacionales definidos tras la II Guerra Mundial y sancionados por Yalta y Bretton Woods. La reacción capitalista a la crisis de los años setenta, fomentada tanto por los movimientos sociales en Occidente como por los procesos de liberación política y económica de muchos países del Tercer Mundo, llevó a la modificación estructural de la división internacional del trabajo. A la tradicional división smithiana, típica de la producción taylorista, se ha sumado y en parte la ha sustituido, una nueva división del trabajo basada en los diversos grados de acceso a las diferentes formas de conocimiento (división cognitiva del trabajo). Eso ha ocurrido gracias a la introducción cada vez más sólida de un nuevo paradigma tecnológico, basado en las tecnologías del lenguaje y las comunicaciones (TLC). Además de la reducción espacial asociada al transporte, también se ha asistido al estallido de formas de comunicación reales y virtuales que han influido profundamente en la organización de la producción y del trabajo a escala global.

En el curso de los años ochenta, todavía en presencia de Estados-nación capaces de dirigir la política económica hacia la definición de sistemas nacionales de innovación, asistimos al desafío tecnológico de Japón a EEUU. Durante los años noventa, después de la I Guerra del Golfo, que confirma la supremacía militar de Estados Unidos inmediatamente después de la caída del muro de Berlín y de la implosión del bloque soviético, el proceso de financiarización toma ventaja y las políticas de *outsourcing* y deslocalización rediseñan las estrategias de producción de las grandes multinacionales occidentales. La apertura de nuevos mercados de trabajo en el Sudeste Asiático y en América Latina, impulsada por las políticas neoliberales del FMI y del Banco Mundial, gracias a los Planes de Reparación Estructural (los famosos SAP) permiten la ampliación masiva de la base productiva más allá de los confines nacionales. En una primera fase, señalada el restablecimiento del liderazgo tecnológico de Estados Unidos gracias a la *net-economy*, las principales cadenas productivas internacionales quedan firmemente establecidas bajo control occidental. El proceso de fuerte concentración, ya sea tecnológica o referida a los flujos financieros, es guiado una vez más por Estados Unidos. En el curso de los años noventa, la crisis financiera de 1997 (causada por la devaluación del bat tailandés) —a diferencia de las crisis de la década de 2000— consolida la posición de hegemonía financiera de las bolsas anglosajonas. Pero se trata de una ilusión efímera. En el momento mismo en el que el paradigma del capitalismo cognitivo guiado por los mercados financieros se impone como paradigma de acumulación y valorización tendencialmente hegemónico, estallan nuevas contradicciones en su interior.

La necesidad de ampliar los mercados en Oriente, la inclusión de China en la OMC, la reciente autonomía de las bolsas orientales después de la crisis de la convención internetiana que golpea los mercados financieros en marzo de 2000, lleva a una redefinición más marcada de los órdenes jerárquicos, productivos y tecnológicos. EEUU comienza a perder el monopolio del control tecnológico, el sistema productivo chino e indio, al cual se suma el brasileño, minan la *leadership* tecnológica occidental en el sector neurálgico de

las TLC. En referencia a China, el informe del OCDE: *OCDE Reviews of Innovation Policy: China. Synthesis Report,* de mayo de 2007 escribe textualmente:

> En los últimos años se ha dado un espectacular crecimiento de las exportaciones de alta tecnología de China. Su participación en el total mundial de las exportaciones ha crecido del 5 % en los primeros años de la década de 1990 a más del 30 % en 2005. Estas exportaciones están masivamente concentradas en dos categorías de productos: maquinaria de oficina y televisión, radio y equipo de comunicaciones; las exportaciones de alta tecnología tipo productos farmacéuticos son relativamente débiles. Ya en 2004 China era el mayor exportador de bienes NTIC. (p. 15)

La misma dinámica ha tenido como protagonistas a India y Brasil, aunque en proporciones menores. Se sigue de ello que EEUU está perdiendo aquella hegemonía tecnológica que estaba en la base del crecimiento económico-financiero de los años noventa.

El desplazamiento del eje tecno-productivo desde el Oeste hacia el Este y el Sur es en sí mismo un factor de inestabilidad económica y política de gran relevancia. No se trata de un proceso de sustitución de la hegemonía tecnológica de un territorio a otro, sino más bien de la caída del unilateralismo tecnológico. La coexistencia simultánea de diversos polos tecnológicos debe ser analizada también con respecto de los otros dos pilares del poder internacional: el control de los flujos financieros y el poder militar. Hasta esta última crisis financiera, no había duda de que la hegemonía financiera estaba todavía firmemente en manos de las bolsas anglosajonas, capaces de condicionar no sólo las otras principales piezas financieras globales sino también la elección de la política monetaria de la Reserva Federal, del BCE y del Banco de Japón. A esto se sumaba el pleno control sobre los organismos económicos mundiales, del FMI al Banco Mundial, mientras el poder de Estados Unidos para condicionar la OMC ya había experimentado un serio declive a partir de la quiebra de las rondas de Cancún y Doha.

Sin embargo, en el curso de la década de 2000, tal hegemonía financiera sufría potenciales contragolpes derivados, por un lado, de la pérdida parcial del control sobre la liquidez

oficial internacional (aquella no generada por los mercados financieros sino por las reservas oficiales) y, por otro, de la crisis de confianza sobre la bondad de la política extranjera y militar americana, consecuencia del *impasse* de la guerra en Irak.

Respecto del primer aspecto, es necesario subrayar cómo al déficit estructural de la balanza comercial de los Estados Unidos se sumó un déficit interno del sector público que hacía de EEUU uno de los países más endeudados del mundo. En primer lugar, eso empujó a una devaluación del dólar —si bien controlada por la *Fed*—, favoreciendo un efecto de sustitución por divisas preciadas (en primer lugar, el euro) en la composición de las reservas monetarias internacionales. En segundo lugar, los déficit de la balanza comercial de Estados Unidos se transformaban en superávit en la balanza comercial de los países de reciente industrialización, que se volvieron así acreedores netos respecto a la economía estadounidense. Surgió de esto una paradoja: Estados Unidos detentaba la hegemonía financiera internacional, pero era un deudor neto respecto del mundo. En otras palabras, eran sobre todo los países de reciente industrialización los que financiaban el crecimiento de la economía estadounidense: por un lado, comprando los títulos de deuda pública y extranjera emitidos por EEUU; por otro, adquiriendo títulos en las bolsas estadounidenses, sobre todo mediante la constitución de Fondos Soberanos.[10]

Tal circuito financiero no podía durar mucho. Y de hecho no duró. Desde este punto de vista, la crisis financiera es también el resultado del roce creado en un imperio que ya no logra definir un mando único y central. Diferentes polos geo-económicos (un centro de hegemonía financiera en el Oeste y el desplazamiento del centro de gravedad tecnoproductivo hacia al Este) pueden coexistir solo por un periodo limitado y debido a condiciones particulares que compensen la inestabilidad.

El monopolio de la fuerza militar es, seguramente, una de estas condiciones. Pero ¿hasta cuándo esta fuerza será capaz de desarrollar un papel efectivo de disuasión y de

10 Para una profundización, véase la contribución de C. Marazzi en este mismo volumen.

prohibición? EEUU detenta todavía tal monopolio, pero la situación de crisis que están viviendo en la II Guerra del Golfo y en Afganistán parece sugerir que ese monopolio parece cada vez más un arma desafilada, aun sí todavía resulta formalmente firme en sus manos. Después de la derrota del unilateralismo *neocon* de la pareja Bush-Cheney y la llegada de Obama a la Casa Blanca, las intenciones bélicas parecen haber sido nuevamente enterradas (pero sin duda no definitivamente desterradas). La estrategia de *governance* perseguida por EEUU —o al menos el intento en curso—, dictado forzosamente también por la emergencia de la crisis económica global, parece tomar nota del multilateralismo geo-económico y geo-político que caracteriza, de hecho, a la economía global. EEUU parece reconocer el Imperio. El intento de golpe ha fracasado por el momento.

La *governance* en acto

Las estrategias institucionales puestas en marcha hasta ahora por los principales actores económicos institucionales (organismos internacionales, bancos centrales y estados nacionales) parecen moverse sobre tres líneas principales.

1. Intervenciones coyunturales de *governance* tendentes a reducir el efecto dominó de la crisis financiera sobre la economía real. En la mayor parte de los casos se trata de intervenciones dirigidas a sostener la liquidez de los bancos centrales y de actuaciones como prestamista en última instancia destinadas a realizar rescates bancarios vía gasto público. Se trata por tanto de intervenciones que no tienden a incidir de modo estructural sobre las formas de la valorización y sobre la naturaleza de la crisis. El objetivo principal no es resolver los factores de la crisis sino más bien dar señales que mejoren el clima de confianza. Su eficacia es casi nula.

2. Intervenciones de *governance* económica que parten del reconocimiento de la quiebra en la capacidad de autorregulación de los mercados. El intento es el de crear las premisas

para un proceso de control sobre los mercados financieros a nivel internacional con intervenciones de naturaleza mixta publico-privada tendentes a configurar un nuevo Bretton-Woods.

3. Intervenciones de *governance* política institucional dirigidas a reducir las tensiones geo-económicas y a redefinir un nuevo orden geopolítico internacional que, de algún modo, tenga en cuenta la nueva división cognitiva internacional del trabajo. Se puede hablar al respecto de la hipótesis de un nuevo Yalta relativo a los órdenes geopolíticos internacionales.

Respecto del primer nivel, no hay mucho que decir. Los términos del debate en curso conciernen esencialmente los siguientes puntos:[11]

- El denominado *perímetro de la reglamentación*, o bien la individuación de aquella parte del sistema financiero y crediticio que tiene una gran responsabilidad en la crisis (*shadow banking system*), constituido por el conjunto de los operadores financieros que no estaban reglamentados (en la ilusión que eso pudiera crear innovaciones benéficas al sistema económico).

- La *dimensión macroprudencial*: el análisis del riesgo agregado, a nivel de sistema en lugar de operador individual, se ha demostrado inadecuado, y los (pocos) análisis realizados sólo se han limitado a hacer declaraciones pero no han producido modificaciones de las políticas.

- El *efecto palanca (leverage)*, y los riesgos consecuentes que ello comporta: sobre todo, debería ser mejorada la capacidad de valoración del mismo y de sus efectos sobre los mercados financieros.

11 Cfr. F. Saccomanni, «Nuove regole e mercati finanziari», intervención en la Scuola Superiore della Pubblica Amministrazione, Roma, 19 de enero 2009, www.bancaditalia.it/interventi/intaltri_mdir/saccomanni_190109/saccomanni_190109.pdf. Saccomanni es el Director General de la Banca de Italia.

– La *transparencia en la valoración del riesgo y en la valoración de los instrumentos financieros*: el sistema de precios de mercado, las valoraciones con métodos internos y de aquellas efectuadas por las agencias de *rating* se han demostrado inadecuados.

– La *governance y el sistema de incentivos,* que han favorecido siempre los objetivos a corto, cortísimo plazo, en detrimento de aquellos a medio-largo plazo.

– La *cooperación entre las autoridades de vigilancia a nivel europeo* y los instrumentos comunes para afrontar las situaciones criticas. La crisis financiera ha evidenciado, incluso en el contexto de espacio monetario europeo único, que las intervenciones anti-crisis han sido tomadas predominantemente sobre bases nacionales y sin una adecuada coordinación.

Los analistas están bastante de acuerdo sobre los puntos mencionados. Sin embargo, éstos resultan completamente inadecuados a fin de comprender las causas reales de la crisis. En referencia a la situación europea, los documentos oficiales se limitan a hacer propuestas de intervención que parten de la necesidad de reducir los daños que ha causado la parte «insana» de los mercados financieros. Tan es así que las exigencias de intervención se limitan a proponer los siguientes instrumentos:

– *Transformaciones de los comités de vigilancia en agencias europeas*. Pero en seguida se subraya el riesgo de una politización de las mismas[12] en detrimento del principio de la total autonomía no sólo del BCE sino también de las agencias de *rating* y de control de los mercados financieros. Se confunde así la causa con el efecto. Es justamente la total autonomía de los mercados financieros la que, operando en el corto-cortísimo plazo, choca con la necesidad de una regulación de los propios mercados financieros. De hecho, autonomía y regulación son entre sí incompatibles.

12 Cfr. F. Saccomanni, *op. cit.*

– Creación de roles de *lead supervisor*, con los cuales la responsabilidad de la vigilancia es confiada al «país de origen» del banco; sin embargo, esto choca con la capacidad de intervenir en países extranjeros, y la voluntad política de proteger los intereses de todos los países implicados, y no sólo de aquel «de origen». La voluntad «política» de mantener la autonomía de los mercados financieros dentro de una responsabilidad nacional no es, entonces, compatible con la necesidad de poner en marcha una coordinación entre los Estados nacionales europeos.

– *Creación de una autoridad europea de vigilancia*. Al respecto, es necesario que tales instituciones solicitasen una modificación al Tratado de la UE o al menos una decisión unánime del Consejo de la Unión Europea. Esto está en contradicción con los fundamentos de corte monetarista y neo-liberal que han estado en la base del proceso de unificación monetaria europea a partir del Tratado de Maastricht.

Más allá de las declaraciones de cara a la galería, las intervenciones dirigidas a la regulación de los mercados financieros no tienen ninguna posibilidad de ser eficaces, al menos en la medida en que se mueven en la óptica del mantenimiento de la autonomía de los bancos centrales, y en ausencia de coordinaciones internacionales al más alto nivel. Se trata de un tipo de *governance* que podríamos definir como de «pequeño cabotaje», incapaz de llegar al corazón del problema. Y no podría hacerlo sin rayar lo que han sido los fundamentos sobre los que se ha implantado el nuevo paradigma del capitalismo cognitivo. Nunca como en este periodo, los espacios para un reformismo «tecnocrático» han sido tan inexistentes.

Seguramente de mayor alcance y eficacia, al menos en esta fase coyuntural, son, en cambio, las intervenciones de carácter regulatorio más ligadas a la introducción de liquidez ya sea por medio de políticas monetarias expansivas (reducción de los tipos de interés y creación de moneda fresca) o por medio políticas de *déficit-spending* de raigambre keynesiana. Es curioso que tal perspectiva sea apoyada fuertemente también por aquellas instituciones monetarias internacionales

(FMI y BM) que poco tiempo atrás fomentaban elecciones de políticas económicas de signo opuesto, apuntaladas en la total *deregulation* de los mercados y en el desmantelamiento del papel económico del Estado. A este propósito, es necesario subrayar que:

- Las políticas de reducción de las tasas de interés tienen menos eficacia en un contexto de financiarización global y en una situación de riesgo de deflación. La posibilidad de que éstas estimulen las inversiones choca con el clima de expectativas negativas por el lado de la demanda. La posibilidad, en cambio, de que bajas tasas de interés puedan de algún modo estimular la demanda de títulos y recrear mayor confianza sobre los mercados financieros choca con la escasez de liquidez internacional. Es, en efecto, la lógica autorreferencial de los mercados financieros la que prevalece sobre las intenciones de las políticas monetarias, cada vez más sometidas a los condicionamientos establecidos por el biopoder de las finanzas.

- Las políticas de *deficit spending* no son, en todo caso, estructuralmente capaces de inyectar suficiente liquidez en el sistema.[13] Paul Krugmann[14] sostiene que los casi 900.000 millones de dólares del programa de sostenimiento de la política estadounidense no son suficientes para colmar el desfase entre el efecto recesivo sobre el PIB y una potencial recuperación.

---

13 A propósito, es necesario tener presente también inyecciones de liquidez que derivan de la economía «criminal», ligada al tráfico de armas y de estupefacientes. El 26 de enero de 2009, La Oficina de las Naciones Unidas para el control de la droga y la prevención del crimen, dirigido por el italiano Antonio Maria Costa y con sede en Viena, informó que el dinero fruto de las rentas de la droga se introduce en el circuito de la economía legal hasta el punto de que «existen indicios de que algunos bancos se han salvado gracias a este "aspecto" de la crisis financiera global». Las rentas del tráfico de droga, que se pueden cuantificar en cerca de 90.000 millones de dólares, son el único capital líquido disponible para adquirir, por ejemplo, propiedades inmobiliarias. Ahora bien, tales inyecciones de liquidez no pueden inscribirse en el gasto público real, aun cuando a menudo algunos aparatos de Estado están fuertemente implicados. Hay que destacar que, mientras en el exterior la denuncia de la ONU ha provocado bastante ruido, en Italia no ha sido retomada por ningún periódico. Cfr: http://www.wikio .it/webinfo?id=88781387

14 Cfr. P. Krugmann, editorial del *New York Times* del 9 de enero de 2009.

En un contexto de acumulación cognitiva traccionada por los mercados financieros y que huye del control de las políticas económicas nacionales, el recurso (y el *revival*) a las políticas keynesianas ya no es suficiente. Es necesario apuntar más alto. Es decir, a una *governance* internacional capaz de proponer una política económica supranacional, global.

Con frecuencia, en las publicaciones periódicas recientes se ha hecho referencia precisamente a este objetivo: la creación de un Bretton Woods II. Se habla obviamente de Bretton Woods porque se cree que existen las condiciones para poder repetir aquella experiencia. Analicemos mejor este aspecto.

El acuerdo de 1944 se basaba esencialmente en dos condiciones: la existencia de Estados-nación capaces de controlar la misma divisa por el respeto del régimen de cambio fijo[15] y el dólar como garantía de la relación con el oro, es decir con la última ligazón que garantiza una medida material y cuantitativa del valor de la moneda.[16]

Ninguna de estas condiciones está presente en la actualidad. La financiarización de la economía ha anulado la autonomía de la política económica nacional, y el valor de las divisas depende cada vez más de la dinámica de las convenciones jerárquicas que definen en cada momento las relaciones internacionales a nivel imperial. La moneda finalmente se ha desmaterializado del todo, se ha convertido en pura moneda-signo. Su medida es, así, convencional, resultado de las relaciones sociales e internacionales, fruto del choque entre renta capitalista y renta de la cooperación social, entre producción de valor de uso y producción de valor de cambio. La variabilidad innata en la actual crisis económica también ha tenido como efecto minar la estructura convencional que estaba en la base de algunas divisas nacionales. Dos casos, incluso en su diversidad, son al respecto emblemáticos: Islandia y Zimbabwe. En el primer caso (Islandia), el derrumbe

15 Lo que significa que cada Estado podía disponer de suficientes reservas monetarias y áureas como para vencer eventuales ataques especulativos.

16 La relación de paridad fija dólar/oro había sido fijada en 35 $ por onza de oro.

de los índices financieros y la bancarrota de algunos institutos crediticios particularmente activos en los procesos de titulización de los productos derivados, ha llevado a una devaluación de la moneda nacional (corona islandesa) de casi el 30 % en 5 meses hasta el punto de minar la confianza, crear una crisis política y pedir el paso al euro, renunciando así a la soberanía nacional. En el segundo caso (Zimbabwe), frente a una crisis económica y humanitaria resultado de un proceso de inestabilidad política, el propio Banco Central nacional ha renunciado al ejercicio de los derechos de señorío (monopolio estatal sobre la emisión de moneda), bloqueando la impresión de billetes. Se trata, obviamente, de casos muy diversos entre sí, comparables sin embargo por la pérdida de soberanía monetaria. La historia nos ha enseñado que situaciones similares se pueden verificar como consecuencia de la pérdida de independencia nacional. Hoy, por primera vez en la historia, soberanía monetaria y soberanía territorial no son ya dos caras de la misma moneda.

Condición para un nuevo Bretton Woods es la existencia de una estructura estable, jerárquica y unilateral, que se defina a partir del reconocimiento de una única convención de acumulación y de explotación, aceptada, por la fuerza o por la persuasión, a nivel global. Dicho en otras palabras, la cuestión que nos preocupa aquí es si es posible una *governance* unilateral del Imperio, por definición multipolar y multilateral. Una posible solución a esta paradoja es la creación de un nuevo acuerdo de Yalta. La posible nueva configuración global que sea capaz de asegurar la valorización del capitalismo cognitivo por medio de los mercados financieros pasa así, en primer lugar, por la posibilidad de controlar y definir las trayectorias futuras de la nueva división cognitiva del trabajo a nivel internacional y esto de modo homogéneo y unívoco.

Los acuerdos de Yalta de 1945 eran el resultado de un conflicto global de grandes proporciones. Dichos acuerdos señalaban el pacto entre los vencedores de la II Guerra Mundial con el objetivo de delinear los confines de los respectivos procesos de acumulación sobre bases nacionales. ¿Hará falta esperar a que se desarrolle una nueva catástrofe bélica para llegar a esto?

Actualmente, no se prevé una nueva catástrofe bélica, y esto porque la política exterior de la nueva administración de Estados Unidos parece más orientada a desarrollar un proceso de diálogo. Sin embargo, eso no tiene que ocultar el hecho de que en la fase del capitalismo cognitivo, más que el fragor de las armas cuenta el silencio de las guerras comerciales. Y es, en efecto, en este terreno donde se mide la posibilidad de la definición de un nuevo Yalta. A diferencia de 1945, hoy las relaciones internacionales son dictadas más bien por la dinámica de las variables geoeconómicas que por las variables meramente geo-políticas. Yalta y Bretton Woods no pueden hoy prescindir el uno del otro: no puede existir uno sin el otro, justamente porque se ha agotado la autonomía económica a nivel de Estado-nacional. Ésta es una de las consecuencias del advenimiento del «Imperio».

A propósito de esto, el nuevo ministro del tesoro de EEUU, Tim Geithner, afirmaba, en un documento presentado al Congreso, con motivo de la asunción del nuevo gobierno, que la moneda china estaba «manipulada»,[17] entendiendo con esto que las autoridades monetarias chinas mantenían artificialmente bajo el yuan con fines de penetración comercial en el mercado de Estados Unidos. En realidad, el yuan chino se ha revalorizado casi el 20 % respecto del dólar después de su desenganche en julio de 2005. Sin embargo, tal revalorización no ha producido más que un escaso efecto sobre el déficit de la balanza comercial estadounidense, confirmando que tal déficit tiene raíces estructurales en el sistema de acumulación estadounidense y no depende de la simple dinámica de las tasas de cambio. No obstante, algunos días más tarde, 53 diputados del Congreso firmaron una carta para solicitar al gobierno federal que cada subsidio público esté «condicionado por la creación de puestos de trabajo estadounidenses en Estados Unidos, no de puestos de trabajo chinos en China»; al final del mes de enero, la cámara de los representantes ha incluido en el plan de Obama algunas cláusulas *buy american* para los sectores siderúrgico y textil.[18]

---

17 Cfr. V. Comito, «Sindrome cinese per il piano Obama», 3 de febrero de 2009, http://www.sbilanciamoci.info/Sezioni/globi/Sindrome-cinese-per-il-piano-Obama.

18 *Ibidem*. En el momento que escribimos este artículo parece sin embargo que tales medidas proteccionistas vienen en parte edulcoradas.

Tendencias corporativas y proteccionistas están, pues, ya en acción no sólo en lo que concierne a la libre circulación de mercancías, sino también en lo que respecta al mercado del trabajo.[19] Es evidente que es en el eje China-Estados Unidos donde se juega la posibilidad de imaginar una serie de acuerdos multipolares relativos a la constitución de un nuevo Yalta y un nuevo Bretton Woods.

El conflicto latente entre *governance* económica y *governance* social.

Hemos escrito que en el capitalismo cognitivo, la *governance* económica se fundaba en el doble papel de los mercados financieros de, por un lado, financiar la expropiación del *general intellect* y, al mismo tiempo, desplegar la función de distribución y de aseguración social individual por la vía de las plusvalías.

La *governance* social, en cambio, se constituye sobre la base del doble carril del chantaje y el consenso. El chantaje se basa en la precarización de la vida y del ingreso, resultado de la individualización de la relación laboral. El consenso, en cambio, se funda en la ilusión del «individualismo propietario».

Hasta 2008, la *governance* social coincidía con la *governance* económica. Era la consecuencia de la mediación inducida por las políticas de concertación sindical y política, sobre la base de dos condiciones principales. La primera, necesariamente limitada en el tiempo, era dictada por la capacidad redistributiva —si bien alterada— y por

19 Hay un clamoroso ejemplo de ello en el conflicto que surgió en Gran Bretaña respecto de la asunción de trabajadores italianos en obras inglesas.

el papel de multiplicador de la economía desarrollado por los mercados financieros. La segunda se basaba en la posibilidad, contradictoria de por sí, de controlar el *general intellect* (a través de las nuevas formas propietarias sobre la conciencia) y, al mismo tiempo, de valorizarlo no solamente como valor de cambio sino también como momento de crecimiento de la creatividad y de la cooperación social.

Por lo tanto, la *governance* social del capitalismo cognitivo está ligada, por un lado, a la posibilidad de que los mercados financieros se extiendan sin límite (y por lo tanto crezcan) hasta garantizar la ilusión del individualismo propietario gracias a una difusión consolidada de ingreso por endeudamiento; por otro, a la existencia de una disponibilidad en la cooperación social que no requiera nada o muy poco a cambio, y sobre todo que se caracterice por un tipo de autocontrol de aquel excedente de creatividad no funcional a los mecanismos de valorización capitalista.

Hasta ahora tales condiciones han sido impuestas por medio de la violencia,[20] más con el chantaje que con el consenso, con las políticas de emergencia y de seguridad, con la fragmentación de la fuerza-trabajo, con las políticas del control de las esferas simbólica e imaginaria, con el miedo a la guerra permanente.

Pero todo eso no ha bastado, y cuando, con la crisis financiera, la ilusión del individualismo propietario se disolvió en la triste realidad del *individualismo deudor,*[21] también la *governance* social de los conflictos latentes fue puesta fuertemente bajo presión.

---

20 Véase C. Marazzi, «La violencia del capitalismo financiero», en este mismo volumen.

21 En referencia a la situación italiana, en el curso de 2008 la gestión separada de los fondos de pensiones y seguros ha sido testigo de una pérdida real media del 6 % (cfr. F.M. Pizzuti, «Se la bolla scoppia sulle pensioni», 27 de enero de 2009, http://www.sbilanciamoci.info /Sezioni/italie/Se-la-bolla-scoppia-sulle-pensioni), teniendo como efecto un endeudamiento de las familias que ha crecido más del 30 % (datos del Banco de Italia).

En otro lugar[22] se ha discutido si es practicable la institución de un nuevo *New Deal,* adecuado a los procesos de valorización del capitalismo cognitivo, como nuevo rostro de la *governance* social. La respuesta es negativa, no tanto en el plano teórico como en aquel eminentemente político.

Desde un punto de vista teórico, en efecto, existen las condiciones para salir de la actual crisis sistémica. Se trataría de operar en la estructura misma del mecanismo de valorización guiado por los mercados financieros. Más particularmente, en el plano de la acumulación, es necesario reconocer que en el capitalismo cognitivo la fuente del (plus)valor deriva de la explotación de las economías de aprendizaje y de red. El trabajo cognitivo-relacional, es decir el bio-trabajo (la vida puesta en el trabajo, fuera del tiempo oficialmente certificado por el derecho privado), representa el eje en el que giran tanto la acumulación como la distribución. La dinámica de los mercados financieros representa allí *in fieri* la valorización bioeconómica.

En última instancia, el no reconocimiento del valor del bio-trabajo es el factor central de la crisis de *governance* del capitalismo cognitivo. Para facilitar este reconocimiento, sería suficiente operar en tres planos:

– Del lado de la acumulación, se trataría de definir la cooperación social productiva, implícita en el aprendizaje y en su relación como institución de lo común, sobre la base de la formulación de una «derecho del común» que limite los procesos de expropiación privada de la conciencia.

– Del lado de la distribución, la institución de una renta de existencia como remuneración (no asistencial) del *general intellect* socialmente ubicuo.

– Del lado de las políticas de bienestar, habría que definir el bienestar de lo común, que sostenga la erogación de un ingreso de existencia y se convierta en

22 Cfr. «Diez tesis sobre la crisis financiera» en este mismo volumen, en particular tesis núm. 8 y 9.

> garante de las instituciones de lo común durante el ciclo productivo de desarrollo del *general intellect*. En efecto, es en el plano de la reformulación de un bienestar adecuado a las nuevas modalidades de acumulación donde es posible abrir un nuevo tipo de debate social capaz de definir los fundamentos del bienestar común *(common-fare)*.[23]

Lo que está en juego es la dialéctica entre la tentativa capitalista de recuperar la renta que tiene origen en la cooperación social y la reapropiación de la renta del común por parte de la multitud.

Parece no haber puntos de mediación política. La *governance* económica es teóricamente posible con la condición de renunciar a la *governance* social.

La introducción de un *basic income,* como remuneración directa de la productividad del *general intellect,* incide en las posibilidades del mando económico capitalista de implementar formas de control sobre el proceso laboral. Garantizando a todas/os los residentes un ingreso incondicional que remunere la cooperación social que excede las actuales formas certificadas de la prestación laboral tradicional, disminuye el chantaje sobre el trabajo que deriva de la necesidad de procurarse renta para vivir. Como ya señalaba Marx,[24] tal chantaje es uno de los instrumentos de dominio de una clase sobre otra. De aquella forma, ya no sería posible mantener la *governance* social sobre el trabajo, hoy

---

23 Al respecto, véase A. Fumagalli, *Bioeconomia e capitalismo cognitivo. Verso un nuovo paradigma di accumulazione*, Roma, Carocci, 2007, especialmente el cap. 9: 201-228 [ed. cast.: *Bioeconomía y capitalismo cognitivo. Hacia un nuevo paradigma de acumulación,* Madrid, Traficantes de Sueños, en preparación], y A. Fumagalli, «Trasformazione del lavoro e trasformazioni del welfare: precarietà e welfare del comune (*commonfare*) in Europa» en P. Leon, R. Realfonso, (ed.), *L'Economia della precarietà*, Roma, Manifestolibri, 2008, pp. 159-174.

24 En *El capital*, Marx ironizaba sobre la libertad del trabajador de vender su propia fuerza de trabajo, escribiendo: «Su propietario no es sólo libre de venderla, sino que está también y sobre todo obligado a hacerlo. ¿Por qué? Para vivir». Cita extraída de C. Vercellone, «Il prezzo giusto della vita», *Il Manifesto*, 24 de noviembre de 2006: http://multitudes.samizdat.net/Il-giusto-prezzo-di-una-vita

posible por la condición de precariedad y de proletarización laboral dentro de lo que hemos definido como el doble carril del chantaje y el consenso.

Del mismo modo, del lado de la acumulación, la necesidad de una capacidad laboral fundada en la circulación libre y productiva de los saberes como condición para restablecer un mecanismo de acumulación, viola uno de los fundamentos del sistema capitalista, es decir el principio de propiedad privada de los medios de producción (ayer las máquinas, hoy *también* el conocimiento).

La *governance* económica conduce así a la posible superación de la estructura capitalista de la acumulación: es decir abre el camino al desarrollo de formas post-capitalistas de la producción social. En otras palabras, la reforma del proceso de acumulación, necesaria por las razones que se encuentran en la base de la presente crisis, implica la renuncia a ensayar prácticas de *governance* social. No hay ya lugar para una política reformista.

Es dentro de esta incurable contradicción donde puede y debe introducirse la cuña de la movilización social de la multitud.

Y es éste el verdadero significado del eslogan: «¡Nosotros no pagaremos la crisis!»

4. La financiarización como forma de biopoder

*Stefano Lucarelli**

La especulación es un riesgo recurrente en los sistemas económicos de libre mercado. Sin embargo, si se considera la crisis actual teniendo en cuenta las novedades del capitalismo, el mismo hecho especulativo debe ser analizado bajo una nueva luz: esta crisis no es simplemente el fruto de la locura financiera;[1] se comprende, en cambio, a partir de las

* Universidad de Bérgamo, Departamento «Hyman P. Minsky», Via dei Caniana 2, stefano.lucarelli@unibg.it. El texto escrito es una versión revisada y ampliada de la intervención presentada en el seminario Uninomade, celebrado en Bolonia entre los días 12 y 13 de septiembre de 2008. Doy las gracias a todos los participantes del seminario, también a los organizadores de la conferencia sobre la crisis financiera dada en el C.S.A Barattolo de Pavía el 20 de noviembre de 2008 que me han otorgado la posibilidad de volver nuevamente sobre estos temas. Obviamente soy el único responsable de las tesis que aquí presento.

1 Es una crisis que no se presta a ser reducida simplemente al esquema clásico descrito por Galbraith, que de todas formas es necesario tener claro: «Una manufactura o un proceso evolutivo, en apariencia nuevo y deseable —tulipanes en Holanda, oro en Louisiana, terrenos en Florida, los ambiciosos planes económicos de Ronald Reagan— atrae la inteligencia financiera. […] El precio del objeto de la especulación sube. Títulos, tierra, objetos de arte y otras propiedades que se adquieren hoy, mañana valdrán más. Este incremento y el proyectado atraen a nuevos compradores. […] Inherente a tal situacion es la inevitable caída final. […] Y esto porque ambos grupos participantes de la situación especulativa [quien tiene plena confianza en la subida del mercado y aquellos que creen percibir la atmósfera especulativa del momento] están programados para repentinos arrebatos de fuga». Cfr. John Kenneth Galbraith, *Breve storia dell'euforia finanziaria*, Milán, BUR, 1998, pp. 11-19.

especificidades del régimen de acumulación vigente. Un régimen de acumulación delinea un modelo de crecimiento a largo plazo. El término, introducido por los estudiosos que se reconocen en el programa de investigación de la llamada escuela francesa de la regulación, se refiere al conjunto de las regularidades que aseguran una progresión general y relativamente coherente de la acumulación de capital, permitiendo así la reabsorción de los desequilibrios que surgen en la duración del mismo proceso de acumulación.[2]

Mi tesis es que el capitalismo contemporáneo se caracteriza por un régimen de acumulación que tiende a reorientar cada momento específico de las existencias singulares hacia dentro del proceso de valorización. Los medios a través de los cuales eso sucede no se agotan en las políticas económicas de inspiración neoliberal, sino que comprenden dispositivos de dominio solamente comprensibles si se los coloca en la zona híbrida en la que la economía política se encuentra con la psicología social (me refiero a los *efectos riqueza*). Voy a trata de analizar, por lo tanto, la financiarización como una práctica de control social. Me parece, en efecto, que para comprender un régimen de acumulación incapaz de construir modos de regulación duraderos, sólo nos queda una única alternativa: asumir un nuevo punto de vista que se concentre inmediatamente en el problema del mando y del poder. Este nuevo capitalismo necesita de un control social compatible con sociedades de tipo democrático en las cuales el orden está basado en la participación formalizada de

2 Según Robert Boyer, estas regularidades conciernen principalmente al tipo de evolución de las organizaciones de la producción y de la relación salarial; el horizonte temporal de valorización del capital en base al cual se establecen los criterios de gestión; los criterios de reparto del valor producido necesarios para la reproducción en el tiempo de los grupos sociales que participan en la producción; una composición de la demanda social compatible con la evolucion tendencial de la capacidad productiva; finalmente, la modalidad de articulación entre la esfera de la producción capitalista y los ámbitos no capitalistas. Los regulacionistas reconocen, en efecto, que las formas no capitalistas son relevantes en la evolución y en la formación misma de muchos órdenes socio-económicos atribuibles al modo capitalista de producción. Cfr. Robert Boyer, *Fordismo e postfordismo. Il pensiero regolazionista*, Milán, Università Bocconi Editore, 2007.

grandes masas.[3] Una de las novedades del proceso de financiarización que nos compete es justamente su dimensión de masas, su democracia formal.

Para desarrollar este razonamiento tomo prestadas de Michel Foucault algunas categorías, en particular *biopoder* y *gubernamentalidad;*[4] para adaptarlas a mi objeto de análisis concentrándome en el papel que los *efectos riqueza* asumen en el proceso de financiarización. Después ilustraré la función de la política monetaria en el régimen de acumulación descrito. Finalmente, me referiré al modelo económico estadounidense —entendido como tipo ideal— y propondré una lectura personal de la crisis financiera: las raíces de la crisis deben buscarse en la inestabilidad propia del nuevo régimen dominante. El nuevo paradigma tecnológico se inicia con la crisis del fordismo y de la llamada división del trabajo smithiana. En la nueva división del trabajo, a lo largo de toda la cadena productiva, el conocimiento juega un papel clave en la redefinición de la relación capital/trabajo.[5]

---

3 En las reflexiones que aquí presento he consultado constantemente a Renata Brandimarte, Patricia Chiantera-Stutte, Pierangelo Di Vittorio, Ottavio Marzocca, Onofrio Romano, Andrea Russo, Anna Simone (ed.), *Lessico di Biopolitica*, Roma, Manifestolibri, 2006. He tomado en particular la clave de lectura presente en la entrada de Dario Melossi, *Controllo Sociale*, aplicándola de modo absolutamente personal a la financiarización.

4 La decisión de hacer referencia a las categorías foucaultianas depende, ante todo, de la voluntad de retomar una de las direcciones trazadas por el grupo de trabajo *Primo Maggio* sobre la moneda. Véase en particular Christian Marazzi, «Alcune proposte per un lavoro su "denaro e composizione di classe"», en *Quaderno n. 2 di Primo Maggio*, Supplemento al núm. 12 de *Primo Maggio*, pp. 75-80. Véase también Christian Marazzi, «Commento a Convenevole», *Primo Maggio*, núm. 11, invierno de 1977-1978. Marazzi, comentando quizás de modo excesivamente crítico una importante investigación orientada al tratar de construir una nueva estadística de la distribución de los ingresos en una economía monetaria de producción, subrayaba que la crítica de la economía política estaba atrasada respecto de la crítica del poder desarrollada por Foucault: «Es en efecto más simple ver la simultaneidad de la relación saber-poder que aquella de la relacion cambio-riqueza».

5 Carlo Vercellone ha sostenido, en diversas contribuciones, que el nuevo paradigama tecnológico (que él ha definido junto a otro estudiosos como *capitalismo cognitivo*) hunde sus raíces en tres procesos: la contestación de la organización científica del trabajo; la expansión de las garantías y de los servicios colectivos del bienestar; la constitución de una intelectualidad difusa como resultado de la democratización de la enseñanza. Cfr. Didier Lebert y Carlo Vercellone, «Il ruolo della conoscenza nella

La llamada crisis de las hipotecas *subprime* es explicada entonces como un fenómeno producido de forma endógena por las dinámicas propias del nuevo régimen de acumulación, afirmadas a partir de la crisis del fordismo; un régimen de acumulación —conviene ratificarlo— sólo es compatible con modos de regulación no auténticos, es decir que no asuman el ejercicio de la conflictividad como premisa necesaria para un pacto social. El control social (el biopoder) emerge así bajo formas nuevas y más difíciles de percibir y contrastar.[6] Reenvío en cambio a otros artículos todo lo que se refiere a las consideraciones necesarias sobre las propuestas de política económica en respuesta a la crisis.[7]

---

dinamica di lungo periodo del capitalismo: l'ipotesi del capitalismo cognitivo» en Carlo Vercellone (ed.), *Capitalismo cognitivo. Conoscenza e finanza nell'epoca postfordista*, Roma, Manifestolibri, 2006. Sin embargo, es evidente que al menos uno de los tres procesos referidos (la intelectualidad difusa ligada a la democratizacion de la enseñanza) es puesto en crisis por los dispositivos de mando sobre los cuales el nuevo capitalismo se ha estructurado: se asiste a procesos de reforma de la instrucción pública que empujan a la disminución tanto de los conocimientos tradicionales como del sentido crítico de los estudiantes; paralelamente, se difunde una retórica de la formación permanente orientada a sostener procesos de restructuración de las empresas, que raramente refuerzan la capacidad innovadora del sistema económico. En otros términos, «la inversión que asegura la reproducción del capital fijo humano se ha reducido de hecho como consecuencia del desmantelamiento del Estado social y el aumento de los costos de la educación». El paradójico resultado es «el aumento de importancia estratégica del trabajo cognitivo social y el concomitante empeoramiento de las condiciones de vida de los mismos *knowledge workers*». Cfr. Christian Marazzi, «L'ammortamento del corpo», en *Posse. La classe a venire*, noviembre de 2007, www.posseweb.net. Resulta legítimo preguntarse: ¿Hasta qué punto puede durar esta explotación constante del conocimiento cualificado que se ha sedimentado gracias a factores institucionales específicos (la democratización de la enseñanaza)? Es decir, ¿bajo qué condiciones el conocimiento puede seguir representando un elemento fundamental de valorización en el capitalismo contemporáneo?

6 En otros términos, como ha sostenido Zanini en un seminario precedente de Uninomade: «La "fase" que dura al menos quince años se caracteriza por políticas de regulación "hacia abajo" del valor de la fuerza de trabajo. Especialmente en los países fuertes, la producción de conocimiento y de innovación por medio de la precarización es la marca distintiva de esta nueva fase». Cfr. Adelino Zanini, «New Deal e democrazia conflittuale», en AAVV, *Guerra e democrazia*, Roma, Manifestolibri, 2005.

7 Además de las contribuciones de Andrea Fumagalli y de Christian Marazzi en este mismo volumen, cfr. André Orléan, *Beyond trasparency*, 18-12-2008, www.eurozine.com; Dmitri B. Papadimitriou and Randy Wray, «Time to Bail Out: Alternatives to the Bush-Paulson Plan», *Policy*

Categorías foucaultianas

El término biopoder —acuñado por Foucault en el ámbito del más vasto razonamiento sobre la racionalidad de la política occidental— se refiere a las grandes estructuras y a las funciones del poder; en palabras del mismo Foucault se trata de una gran tecnología de dos caras, anatómica y biológica, que actúa sobre el individuo y sobre la especie: la comprensión del poder no puede detenerse en los lugares sociales específicos en los que se ejercita la disciplina, sino que presupone también el análisis de la reglamentación de las poblaciones en su vida cotidiana (los aspectos anatómicos y biológicos participan, de ese modo, de una dimensión política). Todo esto comenzó a ser descubierto en el siglo XVIII, cuando se advierte que la relación de poder con el sujeto o, más exactamente, con el individuo, no puede basarse solamente en la sujeción —que permite al poder quitarle al sujeto bienes, riquezas y, eventualmente, también su cuerpo y su sangre— sino que el poder debe ejercerse sobre los individuos en tanto constituyen una especie de entidad biológica, que debe ser tomada en consideración si se quiere utilizar a la población como máquina para producir riquezas, bienes u otros individuos.[8] La lógica del biopoder tiene por objetivo la producción de riqueza a través del empleo cotidiano de la población, en oposición a la anátomo-política, esto es, al conjunto de mecanismos y procedimientos limitados a la disciplina de los súbditos. Los nuevos mecanismos presuponen que la población no es percibida sencillamente como una suma de individuos que habitan un territorio.

Note of The Levy Economics Institute of Bard College, núm. 6, noviembre de 2008; Pavlina R. Tcherneva, «Obama's job creation promise: a modest proposal to guarantee that he meets and exceeds expectations», *Policy Note of The Levy Economics Institute of Bard College*, núm. 1, enero de 2009, http://www.levy.org; Martin Wolf, «Why Obama's plan is still inadequate and incomplete», *Financial Times*, 13 de enero de 2009; Martin Wolf, «Why President Obama must men a sick world economy», *Financial Times*, 21 de enero de 2009.

8 Véase la conferencia *Les mailles de pouvoir* realizada por Michel Foucault en 1981; los pasajes parafraseados en el texto son citados por Adelino Zanini en «Invarianza neoliberale», en Sandro Chignola (ed.), *Governare la vita. Un seminario sui Corsi di Michel Foucault al Collège de France (1977-1979)*, Verona, Ombre Corte, 2006, p. 122.

Como ha relevado justamente Adelino Zanini, aquello que debe suscitar el interés del estudioso es el pasaje del arte del gobierno a la ciencia política, de un régimen dominado por las *structures de souverainéte* a uno caracterizado por las *techniques du gouvernement*. Se trata de un pasaje posibilitado por la imposición del nuevo paradigma de la *political economy*.[9] La economía política —según Foucault— es la ciencia capaz de individualizar las leyes necesarias para el objetivo de gobernar según las lógicas modernas del *gouvernement de la population*: «La nueva gubernamentalidad, que en el siglo XVII había creído poder invertirse completamente en un proyecto de policía completo y unitario, ahora se encuentra en la situación de tener que referirse a un campo natural, la economía».[10] La lógica del biopoder reenvía entonces a las modalidades de control propias de lo que Foucault llama *gubernamentalidad*.

> Con la palabra «gubernamentalidad» entiendo tres cosas. [Primero,] el conjunto de instituciones, procedimientos, análisis y reflexiones, cálculos y tácticas que permiten ejercitar esta forma específica y muy compleja de poder, que tiene en la población su blanco principal, en la economía política la forma privilegiada de saber, y en los dispositivos de seguridad el instrumento técnico esencial. Segundo, por «gubernamentalidad» entiendo la tendencia, la línea de fuerza que, en todo Occidente y desde hace largo tiempo, continúa afirmando la preeminencia de este tipo de poder que llamamos «gobierno» sobre todos los otros — soberanía, disciplina— con el consiguiente desarrollo, por un lado, de una serie de aparatos específicos de gobierno, y [por otro] de una serie de saberes. Finalmente, por «gubernamentalidad» sería necesario entender el proceso o mejor el resultado del proceso, mediante el cual el Estado de justicia del Medioevo, devenido Estado administrativo en el curso de los siglos XV y XVI, se ha encontrado gradualmente «gubernamentalizado».[11]

9 *Ibidem*, p. 124.

10 Micheal Foucault, *Sicurezza, territorio, popolazione. Corso al Collège de France (1977-1978)*, Milán, Feltrinelli, 2005, p. 258 [ed. cast.: *Seguridad, territorio, población*, Buenos Aires, FCE, 2006].

11 *Ibidem*, p. 88.

Foucault no desarrolla su investigación en la dirección de la historia financiera y monetaria. Sin embargo, una historia de la gubernamentalidad —a mi juicio— no puede prescindir de los aparatos financieros y monetarios que se constituyen en el siglo XVIII. Como demuestran algunos estudios importantes dedicados a la historia del dinero, dicho siglo representa un momento increíblemente significativo para la historia del dinero en Europa: se trata del momento en el cual la moneda europea se libera de su configuración tradicional, dirigida a garantizar la exactitud de las cuentas y la estabilidad de los pagos en todo el imperio.

> Al príncipe le incumbe la necesidad de conservar un tesoro al cual sea posible acudir en caso de que la necesidad, o sea la necesidad en la cual se encuentra la comunidad, se lo imponga, y a esto se limita su función reguladora. [...] La «naturaleza» del dinero se agota en su capacidad distributiva y es delimitada naturalmente en la medida en que los bienes están presentes. Respecto de tal medida, la moneda es capaz constantemente de dar cuenta de la presencia de la cosas, y jamás puede requerir que éstas se le presenten: la moneda es, a la vez, medida de abundancia y de escasez a partir de su natural alternancia en el tiempo.[12]

En la modernidad —en el curso del siglo XVIII— la exigencia de potenciación de los Estados territoriales destrozó los equilibrios políticos administrativos imperiales descritos. La exigencia dominante pasó a ser que el dinero pudiera cambiar de valor en relación con las exigencias cambiantes que se manifestaban en los Estados, es decir, la valorización del dinero. La «naturaleza» del dinero dejó de estar delimitada por la medida en la cual los bienes estaban presentes, para constituirse en impulso a enriquecerse. Seguir el camino que une esta función del dinero y la reglamentación de las poblaciones destinada a la producción de riqueza aclara el significado concreto de biopoder.

---

12 Massimo Amato, *Il bivio della moneta. Problemi monetari e pensiero del denaro nel Settecento italiano*, Milán, Egea, 1999, p. 20.

Estoy convencido de que para que el concepto foucaultiano de biopoder se transforme también en una categoría política útil para el análisis del actual proceso de financiarización debe ser tomado en las dimensiones arriba propuestas. Si el modo más rápido para producir riqueza abstracta, esto es dinero, es intentar realizar dinero minimizando los riesgos que se corren y los conflictos que se desarrollan cuando se organiza lisa y llanamente la producción de las mercancías, resulta racional minimizar los costos de producción, incluido el control de los Estados y los bancos sobre la actividad de empresa, maximizando así la posibilidad de decidir de manera autónoma sobre el dinero que se tiene a disposición. De este modo se ejerce un nuevo poder de control sobre la población. La distribución del riesgo ínsito en la producción de dinero se transforma en la estrategia en juego.

El poder que se ejerce dentro de un régimen de acumulación dominado por las finanzas es algo diferente del poder ejercido sobre los propios ciudadanos de un Estado soberano. La búsqueda de *libertad gubernamental* que los mercados reivindican avanza en paralelo con la *gestión* de las poblaciones de las cuales los Estados se hacen cargo. A fin de que la población se convierta en productora de riqueza dentro del ciclo de valorización del dinero es necesaria una forma de control social que se materialice en relaciones diferentes tanto de la relación amo-esclavo como de la relación entre el Estado y los ciudadanos. Mi tesis es que la financiarización representa precisamente la forma de control social necesaria para dicho objetivo. Ésta es, en efecto, un forma de socialización (del riesgo, pero también de las perspectivas de enriquecimiento que le son complementarias) que conduce a una revalorización del concepto de soberanía. Lo que la financiarización pone en juego no es ya la aplicación inmediata del poder soberano sino la dirección del conjunto de los comportamientos humanos necesarios para que se dé una soberanía coherente con el proceso de financiarización.

Financiarización y efectos riqueza

Se puede definir la financiarización ante todo como la desviación del ahorro de las economías domésticas hacia los títulos financieros.[13] A partir de los años ochenta, la economía americana se caracteriza por el proceso de liberalización de los mercados financieros y las consecuentes explosiones de nuevos instrumentos financieros: se completa así el pasaje de un keynesianismo construido sobre un pacto entre productores en el ámbito de un sistema monetario que vincula los movimientos monetarios y financieros —que ya había sido debilitado por la declaración del presidente Nixon de inconvertibilidad del dólar en oro de 1971— a un keynesianismo financiero basado en el *deficit spending* privado, en el cual la más amplia *deregulation* de los mercados financieros es acompaña por la disminución de los ingresos sociales erogados por el *welfare state.* Estamos frente a una evolución de la gubernamentalidad liberal. En otros términos, el keynesianismo financiero es una modalidad de gubernamentalidad liberal. La valoración bursátil se convierte en el principal indicador macroeconómico, en el cetro real y el báculo pastoral que gobiernan tanto la inversión como el consumo a través de los *efectos riqueza.*[14] Dentro de una dinámica psicológica que

---

13 Christian Marazzi, «La monnaie et la finance globale», *Multitudes*, núm. 32, marzo de 2008, pp. 115-127. En realidad la definición de la palabra financiarización es de por sí problemática.

14 Por *efecto riqueza* generalmente se entiende la modificación de la demanda agregada inducida por variaciones en el valor real de la riqueza que se verifica como consecuencia de los cambios en el nivel de los precios. Cuando nos referimos al mercado bursátil se tiene un *efecto riqueza* positivo si los movimientos en el nivel de los precios de las acciones son asociados con movimientos en las tasas de interés: una caida de las tasas de interés aumenta la valoración de los títulos representativos de capital y por lo tanto de la riqueza percibida en su conjunto. En los años de la gran crisis, los economistas neoclásicos recurrieron ampliamente a los *efectos riqueza* para sostener la existencia de mecanismos automáticos capaces de garantizar la plena ocupacion a largo plazo. El hecho de que me refiera a este concepto no significa en absoluto que asuma el punto de vista neoclásico. Creo, en cambio, que el modelo americano se ha regido por *efectos riqueza,* ligados en un primer momento a la marcha de los títulos tecnológicos y luego a la de los inmobiliarios, en un contexto de bajas tasas de interés y que dicha practica de control social está escindida de la búsqueda de una política de pleno empleo.

valdría la pena profundizar pero que representa una condición necesaria de estabilidad del *modelo económico estadounidense* (entendido aquí como tipo ideal), los *efectos riqueza* inducidos por un aumento de los valores sobre las bolsas inciden en los comportamientos de consumo más que la riqueza esperada como consecuencia de un aumento de los salarios.[15] El modelo corre grandes riesgos de inestabilidad; el hecho de que las crisis financieras se sucedan tan rápidamente en los últimos años es prueba de ello. El ejercicio de la gubernamentalidad liberal implica que esta forma de dominio específico sobre los comportamientos de los individuos es reimpulsada a cada tanto: la regla que se ha afirmado consiste en pasar de burbuja en burbuja,[16] forzando a los individuos a creer que la propia riqueza depende ante todo de los mercados financieros y no de las reivindicaciones sobre los niveles salariales o de otras formas de reivindicación posible. Siguiendo la lectura que proponemos, el *efecto riqueza* representa la forma de dominio típica del keynesianismo financiero, entendido aquí como gubernamentalidad liberal. La dinámica que va de la ganancia al flujo bursátil y *viceversa*, sustituye las principales decisiones políticas propias del paradigma fordista-keynesiano: el nexo productividad-salario real y el de producción-consumo de masas.

---

15 Andrea Fumagalli y Stefano Lucarelli, «A model of cognitive capitalism: a preliminary analysis», *European Journal of Economic and Social Systems*, núm. XX-1, 2007, pp. 117-133. El resultado expuesto ha sido obtenido en el modelo macroeconómico que he estudiado junto a Andrea Fumagalli. En términos más rigurosos: en un modelo en el cual las economías de escala dinámicas influyen directamente sobre la productividad se tiene una correlación positiva entre dinámica de la demanda y dinámica de la productividad, si, y sólo si, la suma de la propensión a invertir y de la propensión a consumir dependientes de la distribución de las plusvalías financieras es mayor respecto de la propensión a consumir derivada de los salarios.

16 La feliz expresión es de Michel Aglietta, «Le capitalisme de bulle en bulle», *Le Monde*, 5 de septiembre de 2007. Aglietta escribe que se pasa de burbuja en burbuja porque el sistema no está dotado de ningún freno interior. Aún en el momento en que los precios han perdido totalmente cualquier tipo de relación con los valores fundamentales, prevalece la lógica del corto plazo. Los gestores de los fondos, los intermediarios y los ejecutivos han construido un mecanismo de remuneraciones e incentivos que responde a esta lógica. Por lo tanto, ¡es la misma organización financiera la que causa la siguiente burbuja!

El impacto de los rendimientos financieros sobre las decisiones patrimoniales se convierte en la clave de las decisiones de inversión; éstas deben tener en cuenta el objetivo de rentabilidad fijado por el mercado financiero, y no sólo de las variaciones de la demanda. El consumo sigue dependiendo de la suma del tradicional ingreso por trabajo (el salario), pero también interviene una variable que mide el valor de los instrumentos financieros que las familias poseen. Si la financiarización está muy desarrollada —es decir si la riqueza de las familias depende más de la porción de ingreso procedente de los mercados financieros que del salario— la moderación salarial, favoreciendo la rentabilidad de empresa, aumenta los valores bursátiles; así es posible alimentar una dinámica basada en los *efectos riqueza* orientada a favorecer el consumo privado incluso en presencia de salarios reales decrecientes. El nivel de la producción deviene consecuencia de la valoración financiera. Esto invierte las relaciones entre la esfera real y la esfera financiera que prevalecían durante el fordismo: la dinámica bursátil reemplaza al salario como fuente de crecimiento acumulativo. Esta transformación revoluciona también los mecanismos de control social que integran a los individuos dentro del mundo moderno.

Dicho en otros términos, los *efectos riqueza* que sostienen las razones del mundo financiero dependen del grado de subsunción no sólo del trabajo, sino de la vida entera, en lo financiero (he aquí la clave del biopoder).

En términos macroeconómicos esta relación de dependencia se traduce en una liquidez creciente que los mercados financieros atraen a partir del ahorro privado antes invertido en títulos públicos. Sin embargo, esta liquidez creciente no es suficiente. Hay una segunda variable explicativa necesaria para que los *efectos riqueza* persistan: es el sentido común que se afirma entre los individuos acerca de los motivos que deberían explicar la producción de dinero por medio de dinero, y acerca de la jerarquía de necesidades a satisfacer para mantener un *status* social digno. Las lógicas de la valorización conducen a la transformación de las relaciones sociales. Esto significa exactamente que la financiarización es una forma de socialización que hace evolucionar la gubernamentalidad liberal.

Se comprende así por qué el análisis de la financiarización no puede limitarse al estudio de las condiciones de sostenibilidad macroeconómica del sistema;[17] requiere también una atención particular respecto de los códigos sociales a través de los cuales se vinculan recíprocamente las relaciones humanas. Es necesario entonces comprender estas *convencio-*

17 Acerca de la crisis, Riccardo Bellofiore y Joseph Halevi han avanzado en distintos lugares una lectura sobre algunos aspectos fundamentales, proponiendo una actualización de las hipótesis de la inestabilidad financiera de Hyman P. Minsky. Para dar cuenta de las novedades del capitalismo contemporáneo, los dos autores ofrecen nuevas variantes a la hipótesis minskyana, según la cual el capitalismo tiende a hacer degenerar la estabilidad en inestabilidad ya que los operadores son incentivados a pasar de posiciones financieras cubiertas a posiciones especulativas y ultraespeculativas: «El razonamiento debe ser capaz de explicar tanto el desarrollo (inestable) como la crisis (sistémica) del "nuevo capitalismo". Además se debe integrar a Minsky en una renovada lectura marxiana de los procesos capitalistas centrada sobre la producción de plusvalía». Cfr. Riccardo Bellofiore, «La crisi del neoliberismo reale», *Crítica Marxista*, núm. 6, noviembre-diciembre de 2008, pp. 18-28. Esta lectura ofrece en el plano macroeconómico indicaciones esenciales y riquísimas. Sin embargo —como reconocen los mismos autores— la hipótesis de la inestabilidad financiera rige sólo en el plano microeconómico, «pero esto no garantiza en absoluto su validez a nivel macroeconómico». Es verdad que el estallido de la deuda a corto plazo respecto de los fondos hoy se ha dado, de hecho, en el plano macroeconómico, pero en el análisis Bellofiore-Halevi los dos fenónemos aparecen separados: falta la macrofundación, a la cual, incluso explícitamente. los dos autores aspiran. Aunque aquí, como en otros textos escritos con Halevi —por ejemplo, «Finanza e precarietà. Perché la crisi dei subprime è affar nostro», en Paolo Leon y Riccardo Realfonzo (comp.), *L'economia della precarietà*, Roma, Manifestolibri, 2008—, Bellofiore da relevancia a la terna del trabajador «traumatizado, ahorrista «maniaco-depresivo», consumidor «endeudado»; esta terna toma el significado de una representación abstracta de los «tres rasgos del "conjunto familia", y por lo tanto también del mundo del trabajo». Bellofiore todavía no ha aclarado si esta abstracción debe ser leída marxianamente como un proceso de abstracción real. Sea como fuere, nos parece que lee la relación capital-trabajo de modo unidireccional: del capital al trabajo. El exceso propio del trabajo vivo —que media la relación entre dinero y capital— no es a fin de cuentas reconocido, legitimando de ese modo sólo la productividad del capital. El problema se encuentra precisamente en la irrelevancia que —según estos autores— tienen aquellos comportamientos subjetivos (y cooperativos) de los que depende en última instancia tanto el sostenimiento del régimen de acumulación como la posible puesta en marcha de un conflicto. En efecto, también los comportamientos de clase se constituyen a partir de experiencias subjetivas. Por lo tanto, en mi perspectiva para estudiar los aspectos cualitativos que emergen en la esfera de la circulación-reproducción trato de tener en cuenta las subjetividades. En tal sentido debe ser interpretada la centralidad que atribuyo a los *efectos riqueza.*

nes que se afirman en la población a partir del mundo de los negocios. Una convención sustenta un sistema de valoración *a priori*, indicando el conjunto de reglas sociales capaces de volver homogéneos los diversos comportamientos de los individuos particulares. Presupone, entonces, una teoría de la imitación. Es éste el punto de observación que Keynes toma para explicar la génesis de las expectativas a largo plazo:

> No hay mucho que decir a priori sobre el estado de confianza. Nuestras conclusiones deben depender principalmente de la observación efectiva de los mercados y de la psicología del mundo de los negocios. […] Ciertas categorías de inversiones están gobernadas por las expectativas medias de los que operan en la bolsa, las cuales se revelan en el precio de las acciones, antes que en las expectativas genuinas del empresario profesional. ¿Cómo entonces se ponen en práctica estas importantísimas revalorizaciones día a día, y hasta hora a hora, de las inversiones existentes? En la práctica, se ha convenido tácitamente, por lo general, en recurrir sustancialmente a una convención. La esencia de esta convención —si bien naturalmente ésta no funciona de modo tan simple— está en suponer que el estado de cosas existente continuará indefinidamente, salvo que haya motivos específicos para esperar un cambio. […] No obstante, dicho método convencional de cálculo será compatible con un grado notable de continuidad y estabilidad en nuestros negocios, mientras podamos confiar en que la convención sea mantenida.[18]

Sin embargo, el análisis de las convenciones no puede estar limitado al mundo de los negocios. El estado de confianza definido por la valoración convencional es legitimado, en efecto, por la opinión pública.[19] Ello desborda el mundo de los negocios, implica a las poblaciones y se vuelve objeto político. Por lo tanto, ayuda a enfocar el problema (foucaultiano) de la *gubernamentalidad* de la sociedad civil.

---

18 John Maynard Keynes, *Teoria generale dell'occupazione, dell'interesse e della moneta*, Turín, UTET, 2006, (ed. or. Palgrave Macmillan 1936), pp. 281-283 [ed. cast.: *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, México, FCE, 2006].

19 Éste es el principal límite de los trabajos de André Orlean, un límite probablemente superable. Cfr. André Orlean, *Le pouvoir de la finance*, París, Odile Jacob, 1999; cfr. también André Orlean, *La notion de valeur fondamentale est-elle indispensabile à la théorie financière? L'apport de l'approche conventionnaliste*, 7 de enero de 2008, www.pse.ens.fr/orlean/.

Boom, boom. Boom, boom

El régimen de acumulación dominante en el capitalismo contemporáneo presupone más de un cambio en el seno de la esfera política: las condiciones de crecimiento dependen ante todo de la aceptación de un nuevo modelo productivo en el que el trabajo asume un papel diferente. No se trata sólo de la desestructuración del sindicato fordista; no se trata sólo de la puesta en segundo plano del salario en tanto variable macroeconómica fundamental para la acumulación y, con ello, del aniquilamiento de la conflictividad contenida en las reivindicaciones salariales. Se trata, en cambio, de la construcción de un proceso de revalorización en el cual se modifican las razones objetivamente reconocidas como base de la producción de riqueza; la valorización misma viene a depender de las convenciones que se afirman, especialmente, en la comunidad financiera.

La estabilidad macroeconómica depende en gran parte de las intervenciones de los bancos centrales, los cuales frente a una carencia de liquidez en los mercados financieros deben ser lo suficientemente rápidos como para prevenir una crisis financiera. Los bancos centrales reaccionan frente a la exigencia de liquidez, conscientes de sostener el *efecto riqueza,* sobre el que se juega —en términos foucaultianos— la seguridad de la población en el territorio delimitado por los mercados financieros.

La palancas del poder ya no están en la erogación del crédito bancario ni en el *deficit spending*. La variable independiente no es el salario ni la ganancia, sino la tasa de acumulación de las plusvalías financieras. La oferta de moneda se libera del *quantum* de moneda detentado por el Banco Central y se liga a la reorganización de la división del trabajo y a la redefinición de las relaciones sociales en la esfera de la circulación-reproducción. Dicho de otro modo (utilizando las categorías del grupo de trabajo sobre la moneda, *Primo Maggio*), la oferta de moneda se liga a la dinámica capital-trabajo (vivo). Como enseñan los trabajos del grupo *Primo Maggio,* la política monetaria representa una modalidad de

dominio capitalista. Actualmente, esta tarea ya no se desarrolla a través del control de la cantidad de moneda en circulación, ni únicamente en nombre de los impulsos inflacionistas. Durante la década de 1990, en el mundo académico y de los bancos centrales, se impuso el principio según el cual la credibilidad de la política monetaria debía realizarse por medio de un *pegging* de la tasa de cambio, o bien mediante la delegación de la política monetaria a un banco central extranjero con elevada aversión por la inflación. Este *new consensus* reniega del monetarismo de la primera generación: el principal instrumento de control para la política monetaria es la tasa de interés, ya no la oferta de moneda. En los papeles, la función del banco central consiste en asegurar la igualdad entre la tasa monetaria de interés y la tasa real de interés que regula la igualdad entre fondos prestables e inversiones. Cuando las tasas del mercado (en términos reales) son fijadas por debajo de la tasa natural, se crea inflación. Una política monetaria restrictiva no tendría ningún efecto negativo y contribuiría al control de la inflación. En realidad, para sostener la tasa de acumulación de plusvalías financieras, las máximas instituciones de política monetaria no han titubeado en comportarse de otra manera.

> Al frente de la Reserva Federal hay todavía personas con sentido común que han sacrificado, como en el caso de Greenspan, el propio maximalismo filosófico en nombre de la preservación del sistema, aún con instrumentos completamente antipáticos a aquel maximalismo. Pero también en el territorio europeo se ha sustituido el maximalismo del estatuto del propio BCE por el sentido común de aquellos que administran nuestro máximo organismo monetario. Greenspan no ha titubeado en recortar 11 veces en un año la tasa sobre los *Federal Funds,* llevándolo al más bajo nivel nominal de los últimos 40 años. ¡Y el BCE ha seguido de buena gana su ejemplo![20]

20 Así escribía el 13 de mayo de 2002 Marcello De Cecco sobre «*Affari e finanza*», en un artículo ahora reunido en Marcello De Cecco, *Gli anni dell'incertezza*, Roma-Bari, Laterza, 2007. Sobre el *New Consensus* véase el capítulo 3 de Marc Lavoie, *L'Économie postkeynésienne*, París, La Découverte (Repères), 2004.

La política monetaria en un régimen de acumulación traccionado por las finanzas *debe* seguir las exigencias de la valorización, apoyar las convenciones. La creación monetaria influenciada por la financiarización se materializa en un proceso de recuperación de la rentabilidad del capital que involucra en el riesgo financiero la vida de las personas. La financiarización dicta los tiempos de la reorganización capitalista facilitando la subsunción de la *circulación* dentro del proceso de valorización.[21] Es este último elemento el que aúna las tres fases del proceso de financiarización verificables a partir de 1993: el boom de la *new economy* (1993-2000), la reacción a su crisis (2000-2003) y, finalmente, la burbuja inmobiliaria (2003-2007). Las tres fases se producen dentro de un mismo paradigma tecnológico. Por este motivo, las *convenciones* que regulan la valorización financiera no están sujetas a cambios radicales. Las lógicas valorativas propias de la comunidad financiera siguen siendo en gran medida las mismas.

La dinámica de la gubernamentalidad financiera

En los años noventa, la financiarización, en tanto inversión del ahorro colectivo en los mercados bursátiles, ha generado ingresos adicionales. Las rentas son creadas en las bolsas por la deudas que las empresas tienen con el sistema bancario.[22] En el periodo 1993-2000, la Bolsa de New York se disparó

---

21 Se desarrollan en otros términos auténticas formas de apropiación de lo que surge como simple valor de uso.

22 También es necesario tener en cuenta la desinversión en el capital físico que ha liberado liquidez de los procesos productivos. Esta liquidez ha sido utilizada para aumentar el valor bursátil del capital: «Si al aumento de la liquidez, consecuencia de la reducción de las inversiones en capital fijo, se suma el aumento de la deuda de las empresas hacia el sistema bancario, se comprende cómo la financiarización de la economía (pago de dividendos, intereses, fusiones & adquisiciones, *buyback* de acciones ya emitidas) ha sido un extraordinario traslado de riqueza hacia la clase de los inversores accionistas, así como a la de los managers que han gestionado los procesos de financiarización». Cfr. Marazzi, *L'ammortamento del corpo macchina,* cit.

(el Dow Jones paso de 4.000 puntos a 11.700, Standard & Poor's de 450 a 1.530): las plusvalías obtenidas en Bolsa favorecieron el crecimiento real gracias a la explotación del conocimiento y de la productividad del trabajo empleado sobre todo en el sector *high tech*. La valoración de los mercados financieros comenzó a depender del cambio organizativo para favorecer formas de cooperación innovadora entre trabajadores relativamente autónomos. El dinamismo del cambio organizativo se convirtió —gracias a la atención que le prestaron los mercados financieros— en una nueva modalidad de valorización del capital productivo.

Se afirma, de esa manera, un régimen de acumulación *finance-led*[23] donde la gubernamentalidad se apoya sobre la promesa de un mundo nuevo, eso que Christian Marazzi ha llamado «convención Internet» y que alcanzó las crónicas y la prensa periódica como *new economy*. «En la segunda mitad de los años noventa, la idea de una sociedad digitalizada, con efectos liberadores sobre el modo de trabajar y de vivir, se ha transformado en una convención. Verdadera o falsa, no hay duda de que esta convención ha arrastrado procesos de transformación *real* del mundo».[24] Nos lo confirma también un lúcido crítico de los rugientes años noventa, Joseph Stiglitz: «El capitalismo moderno al estilo estadounidense estaba basado en lo que sería llamada luego *new economy*, simbolizada por las denominadas *punto.com* que estaban revolucionando el modo en que Estados Unidos —y el resto del mundo— conducían los negocios, modificando el ritmo del propio cambio tecnológico y aumentando la tasa de crecimiento de la productividad a niveles extraordinarios, y que no se registraban desde hacía veinticinco años. […] A mediados de los años noventa, el sector manufacturero había descendido a un escaso 14 % de la producción total, con un porcentaje de empleados todavía inferior con respecto de la población activa».[25]

23 Según la definición propuesta por Robert Boyer.
24 Christian Marazzi, «La frontiera interna dell'Impero», *Il manifesto*, 11 de noviembre de 2000.
25 Joseph E. Stiglitz, *I ruggenti anni Novanta. Lo scandalo della finanza e il futuro dell'economia*, Turín, Einaudi, 2003, p. 4.

En efecto, las palancas de la innovación pasaron de los laboratorios de investigación y desarrollo a los cuerpos vivos de la fuerza de trabajo, mientras los capitales del resto del mundo confluyen en los títulos financieros y en las obligaciones de empresas que cotizan en los mercados bursátiles estadounidenses. En este régimen de acumulación se han desarrollado diversas formas de remuneración ligadas al rendimiento de la empresa en su conjunto: las *stock options* para los ejecutivos, pero también los fondos de jubilación o fondos de inversión que involucran comúnmente a los asalariados. Estas formas de remuneración hacen crecer la liquidez presente en los mercados financieros, pero en ausencia de una adecuada regla redistributiva, dentro de un capitalismo en el cual la norma es el gobierno del trabajo vivo, comprimen los salarios dirigiendo al sistema a la inestabilidad. Esto es lo que aparece con la crisis de marzo de 2000: además de haber distribuido de modo desigual los nuevos ingresos bursátiles, el puente de mando de la *new economy* los ha creado destruyendo salario y estabilidad ocupacional, en consonancia con un nuevo sentido común: las condiciones vigentes en los mercados financieros para crear valor financiero fomentando innovaciones organizativas extremas, promoviendo los procesos de *downsizing, reengineering, outsourcing* y *merger&acquisitions*. Así las finanzas traducen y traicionan los procesos innovadores reales, desvalorizando el trabajo vivo. Para atraer a los inversionistas hacia los mercados bursátiles, las empresas ofrecen rendimientos cada vez más elevados, precisamente a través de las operaciones de fusión y adquisición de otras empresas, comprando sus acciones, e incluso manipulando la contabilidad. Los capitales necesarios para estas reestructuraciones destinadas al control de las trayectorias tecnológicas han sido sustraídos, de hecho, de la remuneración de la fuerza–trabajo.

La crisis de marzo de 2000 marcó el pasaje hacia una ulterior difusión y generalización de la financiarización: comenzó entonces una nueva fase caracterizada por una rebaja pronunciada, con pérdidas del 40 % para el Dow Jones, del 50 % para el Standard & Poor's y del 80 % para el Nasdaq. Mientras tanto la deflación salarial avanzaba, también bajo el efecto del ejército industrial de reserva asiático (indio y chino) puesto en marcha por el *outsourcing*. La recuperación

de las bolsas llegó en 2003. Christian Marazzi ha hablado al respecto de «convención China»;[26] una convención —en nuestra opinión entendida como un cambio al margen de la convención Internet— que se rige por la idea de que la valorización depende del *outsourcing* hacia los países emergentes con un alta explotación del trabajo y del medio ambiente, siempre dentro del mismo paradigma tecnológico. Esto ha puesto en marcha un mecanismo que se podría definir como ejército industrial de reserva de origen financiero.

El hecho de que la crisis de la *new economy* no haya desembocado en una depresión equivalente a la de los años treinta depende, por un lado, de la política monetaria de la Fed y, por otro, de precisas innovaciones financieras. En el bienio posterior a la crisis de marzo de 2000 (2001-2002) la Fed rebajó drásticamente las tasas de interés del 6 % al 1 %. Eso empujó a los agentes económicos a endeudarse más de lo razonable con el fin de beneficiarse de la diferencia entre la rentabilidad del propio capital y la tasa de interés. Este incentivo al endeudamiento implica que los *efectos riqueza* sean declinables de modo diferente con respecto de los años rugientes de la *new economy*: crecen los precios sobre el mercado de los inmuebles y la política monetaria de la Fed sostiene el poder de compra de los consumidores estadounidenses. De ese modo, las familias estadounidenses han podido obtener del sistema bancario un crédito ilimitado en la práctica, dando en garantía un patrimonio inmobiliario cuyo valor no paraba de crecer. Las expectativas de ganancia se volvían así elevadas, sustentadas por una tasa de interés real negativa. El precio de las acciones volvía a subir en marzo de 2003 (en la víspera de la intervención estadounidense en Irak). Es posible encontrar una descripción precisa de la financiarización como práctica de control social, en palabras del mismo Stiglitz:

> La maniobra ha funcionado, pero de manera sustancialmente diferente a cómo funciona habitualmente la política monetaria. Normalmente, en efecto, bajas tasas de interés estimulan a las empresas a suscribir más préstamos para

26 Christian Marazzi, «Dietro la sindrome cinese», *Il manifesto*, 1 de julio de 2004.

> invertir más y, por regla general, un mayor endeudamiento se corresponde siempre con activos más productivos. Sin embargo, considerando que la excesiva inversión de los años noventa formaba parte del problema en la base de la recesión, las tasas de interés más bajas no estimularon demasiado las inversiones. La economía mejoró, pero más que nada porque *las familias estadounidenses han sido convencidas de hacerse cargo de cada vez más deudas, refinanciando sus préstamos y gastando parte de sus ingresos.* Dado que los precios de las viviendas han aumentado en relación con las más bajas tasas de interés, los estadounidenses han podido fingir no darse cuenta de estar cada vez más endeudados.[27]

En otros términos, la población es empleada en la producción de riqueza (financiera), primero a través de la construcción de la *new economy*, después —tras la difusión de un nuevo enjambre de innovaciones y de instintos innovadores que alimentan la euforia financiera, pero que se transforman con el tiempo en rentas de posición sólo para aquellas empresas más agresivas— recolocando la palanca financiera en el sector inmobiliario: disciplinando una sociedad eufórica por el *outsourcing* hacia los países emergentes con una alta explotación del trabajo y del medio ambiente. La política monetaria facilita este proceso pero no lo gobierna: desde la primavera de 2003 a enero de 2007 la Fed aumentó extraordinariamente la liquidez a disposición de las bolsas. El 97 % de la población estadounidenses golpeada por la deflación salarial —a través de la cual se da la desvalorización del trabajo vivo— siguió conservando su propia calidad de vida por medio del alza del precio de los inmuebles, de la generosidad con la que el mercado del crédito estadounidense ha funcionado y del bajo precio de las manufacturas importadas. Sin embargo, esta palanca financiera ha sostenido la capacidad de los rendimientos financieros sin relación con la capacidad de generar beneficios en la economía «real»: el riesgo de insolvencia es alto. Los créditos de la misma naturaleza son agrupados y convertidos en obligaciones y productos derivados, colocados luego en los mercados. De esa forma, el riesgo es transferido a los portadores de estas actividades financieras, lo que aumenta la solidez de los bancos,

27 Joseph Stiglitz, «Le colpe di Greenspan», *La Repubblica*, 10 de agosto de 2007. El énfasis es mío.

pero es susceptible de conducir a una crisis financiera mayor. Como advertían Boyer, Dehove y Plihon en un estudio de 2004, el hecho de que un número reducido de actores (compañías de seguros, empresas no financieras, etc.) pueda asumir la mayor parte del riesgo es capaz de poner en peligro el sistema financiero en caso de que sobrevenga un brutal vuelco del mercado que seque su liquidez.[28]

El *boom* del mercado de los inmuebles procede en modo paralelo a la deflación salarial: después de haber agotado las perspectivas y las aspiraciones de los asalariados vendiéndoles los sueños bursátiles, empieza la venta de otro sueño, la vivienda adquirible con el dinero concedido a crédito, un crédito infinito y a riesgo de insolvencia (he aquí que aparecen las *subprimes*, préstamos de alto riesgo para la adquisición de viviendas concedidos a familias con escasas garantías de ingreso). El objetivo es una vez más alimentar los efectos riqueza reduciendo los salarios reales. Los encargados de dicha tarea, empezando por los *chief economist* de las instituciones financieras implicadas, no pueden no reconocer que la crisis estadounidense es tan grave debido a que arranca de una burbuja inmobiliaria que va a tocar justo la parte crucial de la economía estadounidense, la propiedad de la vivienda. Las vicisitudes de Fannie Mae y Freddie Mac representan una parábola del sueño americano: una vivienda a cualquier coste. Las dos instituciones, con un capital de 83,2 millones de dólares, han soportado —gracias a la ayuda federal— préstamos por valor de 5.200 millones, la mitad de todos los préstamos existentes en ese país, una relación insostenible de 1 a 65.[29]

---

28 Robert Boyer, Mario Dehove y Dominique Plihon, «Contemporary financial crises: between newness and repetition», *Issues in Regulation Theory*, abril de 2005. Como destaca Marazzi en su contribución en este mismo libro, la *mayor crisis* que estamos viviendo se promueve a partir del desclasamiento de los títulos emitidos sobre el crédito por parte de las agencias de *rating* en agosto de 2007, y un año después de la inversión del ciclo de los negocios!

29 Véase como ejemplo Allen Sinai, *chief economist* de la *Decision Economics* de New York, entrevistado por Eugenia Occorso en *La Repubblica*, 21 de agosto de 2008, p. 21.

Mientras se agudiza la subsunción de la vida en las finanzas, la transformación de las relaciones sociales favorece la concentración del riesgo financiero en las franjas más débiles de población. La crisis de agosto de 2007 llegó después de muchos años de fuerte expansión del crédito inmobiliario que vinieron tras la burbuja Internet. Para funcionar, la financiarización de la economía ha necesitado incluir un número creciente de economías domésticas en la creación de valor. Por un lado, la titulización de las *subprimes* representa una palanca formidable para la creación del crédito. Por otro, la distribución del riesgo en la cartera de un número elevado de inversores a escala global, a través de los mercados de títulos de crédito, vuelve más frágil las relaciones entre las instituciones monetarias.

Conclusiones

Esta lectura querría ser sólo una premisa para llegar a un esquema teórico más completo. Hace falta retomar el problema, algunas preguntas fundamentales permanecen todavía sin respuestas certeras: ¿De dónde proviene el valor que se fija en los mercados financieros? ¿Qué nexo existe entre el trabajo vivo y la liquidez creciente capturada por las bolsas? ¿Cuál es la dimensión política propia de la esfera financiera en esta fase del capitalismo? Estas preguntas conducen inevitablemente a pensar las formas de resistencia frente a los procesos de financiarización. Del análisis desarrollado hasta ahora surge efectivamente un límite al poder de los mercados financieros, que si no es respetado introduce una serie de patologías macroeconómicas. Este límite no está simplemente en el derrumbe de la demanda efectiva, ni en el bajo nivel de los salarios reales; está, más precisamente, en la desvalorización a la cual está sujeto el trabajo vivo.[30]

30 Toni Negri ha hecho una pregunta que creo necesario retomar en este punto: «¿La financiarización con la que nos enfrentamos hoy es el instrumento técnico que tiene por finalidad la anulación de toda posibilidad de acumulación de la potencia revolucionaria del trabajo cognitivo y/o de la experimentación autónoma de las capacidades comunes de gestión?» Cfr. Toni Negri, *Fabbriche di porcellana*, Milán, Feltrinelli, 2008 [ed. cast.: *La fábrica de porcelana,* Barcelona, Paidós, 2008].

Las categorías foucaultianas pueden constituir un instrumento de análisis importante. Mediante su empleo, el proceso de financiarización aparece como una práctica de control social que subsume la vida dentro del proceso de valorización, defendiendo la ideología de los *efectos riqueza* para aniquilar la conflictividad posible no sólo en relación con los salarios, sino también con los contenidos y las modalidades de producción y de reproducción.[31] Siguiendo siempre a Foucault se llega, entonces, al problema de la relación entre biopoder y biopolítica.

Me parece que la lectura que hace Judith Revel del concepto de biopolítica señala una fructífera dirección a fin de dar continuidad a un discurso como el desarrollado hasta ahora. «Mientras «biopoder» es el término con el que se designa un nuevo investimiento de la vida (una vez más: biológica pero no sólo —también social, afectiva, lingüística…) por parte de las relaciones de poder, «biopolítica» parece ligarse, en Foucault, más a una perspectiva de resistencia, de «subjetivación», es decir al mismo tiempo de sustracción del poder y de reinvención —en otro lugar— de aquello que se es (mejor aún, de nuevas relaciones con el otro, de nuevas figuras, de nuevos modos de vida, de nuevas instituciones…). Lejos de ser equivalentes, cada uno de los dos términos describe en realidad un lado específico del mismo objeto de investigación: de una parte una nueva analítica de los poderes, de otra un nueva analítica de las subjetividades resistentes».[32] Aquello que es determinante para el

---

31 Se considera, por lo general, que los efectos riqueza son un fenómeno complejo: la irracionalidad que sustenta los *boom* financieros, en cuanto responden a una convención que se da en el paradigma tecnológico del capitalismo cognitivo, recoge en sí el deseo de un modelo antropogenético en donde sea reconocida la potencia productiva de la intelectualidad difusa, mas allá de una lógica de explotación. Sobre el modelo antropogenético véase el capítulo 8 de Robert Boyer, *The Future of Economic Growth: As New Becomes Old*, Cheltenham, Edward Elgar, 2004.

32 Judith Revel, «Biopolitica: politica della vita vivente», *Posse. La classe a venire*, noviembre de 2007, www.posseweb.net. Las modalidades de construcción de la biopolítica están por construir, sin embargo no puedo excluir la definición de formas de creación monetaria que abran espacios de democracia y de valorización no capitalista del trabajo vivo. En este sentido, me parece urgente dar continuidad al problema de la *renta básica universal*, pero a partir de una atenta comparación con los estudiosos de los regímenes monetarios complementarios Cfr. Luca Fantacci, *La moneta. Storia di un'istituzione mancata*, Padua, Marsilio, 2005; cfr. Massimo Amato, *Le radici di una fede. Per una storia del rapporto fra moneta e credito in Occidente*, Milán, Bruno Mondadori, 2008.

funcionamiento mismo de la financiarización como forma de biopoder es la constitución de una biopolítica. De este proceso constitutivo, que implica nuevas instituciones y nuevas prácticas de democracia conflictiva depende la posibilidad de reapropiarse de eso mismo que las finanzas controlan. No sólo está en juego el sistema de valoración *a priori* en el cual se basa la valoración financiera de lo real (las convenciones), sino también «el conjunto de reglas sociales capaces de volver homogéneos entre sí los diversos comportamientos de los individuos particulares».

5. Nada será como antes.[1] Diez tesis sobre la crisis financiera. Para una reflexión sobre la situación socio-económica contemporánea

Tesis 1

La actual crisis financiera es una crisis del sistema capitalista.

La crisis financiera actual es una crisis sistémica. Es la crisis del sistema capitalista tal y como éste se ha ido configurando desde los años noventa del siglo pasado. Esto depende del hecho de que los mercados financieros son hoy el corazón pulsante del capitalismo cognitivo. Éstos proveen la financiación de la actividad de acumulación: la liquidez atraída sobre los mercados financieros premia la reestructuración de la producción volcada en la explotación de los conocimientos y en el control de los espacios externos a la empresa.

1 El presente texto es fruto de una discusión colectiva que se desarrolló a partir del seminario sobre la crisis financiera organizado por la red UniNomade en Bolonia los días 12 y 13 de septiembre 2008 y que todavía se encuentra en curso. Participaron en ella Marco Bascetta, Federico Chicchi, Andrea Fumagalli, Stefano Lucarelli, Christian Marazzi, Sandro Mezzadra, Cristina Morini, Antonio Negri, Gigi Roggero, Carlo Vercellone. El compilador del texto es Andrea Fumagalli.

En segundo lugar, en presencia de plusvalías, los mercados financieros desarrollan en el sistema económico el mismo papel que en el contexto fordista tenía el multiplicador keynesiano (activado por el *déficit spending*). Sin embargo —a diferencia del clásico multiplicador keynesiano— esto conduce a una redistribución alterada del beneficio. Para que tal multiplicador sea operativo (>1) es necesario que la base financiera (o bien la extensión de los mercados financieros) vaya constantemente en aumento y que las plusvalías generadas sean de media superiores a la pérdida del salario medio (que, desde 1975 en adelante, ha sido aproximadamente del 20 %). Por otro lado, la polarización de los ingresos aumenta los riesgos de insolvencia de los débitos que están en la base del crecimiento de la propia base financiera y empuja a la baja el nivel medio de los salarios. He aquí, entonces, que se abre una primera contradicción cuyos efectos están hoy bajo nuestros ojos.

En tercer lugar, los mercados financieros canalizando de modo forzoso partes crecientes de la masa salarial sustituyen al Estado como asegurador social. Desde este punto de vista, éstos representan la privatización de la esfera reproductiva de la vida. Ejercen así como biopoder.

La crisis del sistema financiero es entonces la crisis de la estructura del biopoder capitalista actual.

Finalmente, los mercados financieros son el lugar donde se fija hoy la valorización capitalista, es decir la explotación de la cooperación social y la utilidad del *general intellect* (cfr. tesis núm. 2).

Sobre la base de estas consideraciones, es necesario tener en cuenta la dificultad de separar la esfera «real» de la financiera. Prueba de ello es la efectiva imposibilidad de distinguir las ganancias de los ingresos financieros (cfr. tesis núm. 8).

Tesis 2

La actual crisis financiera es una crisis de medida de la valorización capitalista.

Con el advenimiento del capitalismo cognitivo, el proceso de valorización pierde la unidad de medida cuantitativa conectada con la producción material. Tal medida era en cierto modo definida por el contenido de trabajo necesario para la producción de mercancías, mensurable sobre la base de la tangibilidad de la propia producción y del tiempo necesario para la producción. Con la llegada del capitalismo cognitivo, la valorización tiende a suscitarse sobre formas de trabajo diversas, que desbordan el horario laboral efectivamente certificado para coincidir, cada vez más, con el tiempo total de vida. Hoy, el valor del trabajo en la base de la acumulación capitalista es también el valor del conocimiento, de los afectos y de las relaciones, de lo imaginario y de lo simbólico. El resultado de estas transformaciones biopolíticas es la crisis de la medida tradicional del valor-trabajo y, con ésta, la crisis de la forma-beneficio. Una posible solución «capitalista» ha sido medir la explotación de la cooperación social y del *general intellect* por la dinámica de los valores bursátiles. El beneficio se transforma así en renta y los mercados financieros se convierten en el lugar de la determinación del valor-trabajo, que se transforma en *valor-financiero*, que no es otra cosa que la expresión subjetiva de las expectativas de los beneficios futuros efectuada por los mercados financieros que acaparan, de este modo, una renta. La actual crisis financiera señala el fin de la ilusión de que las finanzas puedan constituir una unidad de medida del trabajo, al menos en el contexto actual de quiebra de la *governance* cognitiva del capitalismo contemporáneo. Así, la crisis financiera es también crisis de la valoración capitalista.

Tesis 3

La crisis es el horizonte de desarrollo del capitalismo cognitivo.

Tradicionalmente, los fenómenos de crisis del mundo de la producción capitalista han sido reagrupados en dos categorías principales: las crisis que derivan del agotamiento de una fase histórica y representan las condiciones para abrir una potencial perspectiva de cambio, o bien las crisis que intervienen como consecuencia de un cambio de la fase histórica y del nuevo paradigma socio-económico que, esforzadamente, trata de imponerse. En el primer caso, se ha hablado de «crisis de saturación», mientras que en el segundo se habla de «crisis de crecimiento».

Siguiendo este modelo, la actual crisis podría ser definida, a diferencia tanto de aquella de los años setenta como la de 1929, como «crisis de crecimiento». Ésta encuentra sus presagios a comienzos de los años noventa, cuando empiezan a configurarse las características del capitalismo cognitivo y termina la fase de declive de la crisis del paradigma fordista-taylorista (postfordismo).

Es, en efecto, a partir de la segunda mitad de los años setenta que se inicia la crisis irreversible del paradigma taylorista-fordista fundado en el modelo productivo de la gran empresa y en las políticas keynesianas nacidas de la crisis de 1929 y de la Segunda Guerra Mundial.

Durante los años ochenta del siglo pasado, en el periodo denominado «post-fordista», diversos modelos sociales y productivos preludian la superación del fordismo, sin que se logre establecer, empero, un paradigma dominante y hegemónico.

En los primeros años noventa, después del *crack* financiero de 1987 y de la recesión económica de 1991-1992 (atravesada por la caída del muro de Berlín y por la Primera Guerra del Golfo), el nuevo paradigma del capitalismo cognitivo

comienza a desenvolverse con toda su fuerza y, al mismo tiempo, con toda su inestabilidad. El papel de los mercados financieros, junto a las transformaciones de la producción y el trabajo, se redefine en este contexto, mientras se modifica estructuralmente la función del Estado-nación y del *welfare* keynesiano. Es decir, mientras se consuma la decadencia de la intervención pública con la forma en la que la habíamos conocido en la fase histórica precedente.

La crisis financiera actual, que continúa otras crisis ocurridas en los últimos tres lustros, evidencia de modo sistémico y estructural la inconsistencia del mecanismo regulador de la acumulación y la distribución del que hasta ahora ha intentado dotarse el capitalismo cognitivo.

Queda claro, sin embargo, que hablar de la crisis actual en términos de «crisis de crecimiento» no significa en modo alguno sostener la superación «automática» de la presente fase de modo positivo y socialmente satisfactorio. Hasta el momento, en efecto, no sólo no es todavía posible reconocer una modalidad de salida de la crisis, sino que es la crisis misma la que cambia de naturaleza. Ya no es restringible, si es que alguna vez lo fue, a una fase descendente del ciclo económico, en una relación lineal con el desarrollo que la precede y las luchas que la continúan.

En el caso de 1929, la crisis fue superada por la regulación del paradigma fordista gracias al *New Deal* y a la Segunda Guerra Mundial. Hoy (véase tesis núm. 9), tal perspectiva no está dada. Allí donde la acumulación capitalista se reproduce en la captura de lo común, la crisis se convierte, en efecto, en un proceso permanente. En este marco, la categoría misma de ciclo económico debería ser radicalmente repensada, a la luz de las transformaciones del trabajo, de la imposibilidad para el capital de organizar desde su base el ciclo productivo, y de la mutación de las coordenadas espacio-temporales determinadas por la globalización. Una demostración de ello es la sucesión de crisis económico-financieras (desde aquellas en los mercados del sureste asiático de 1997, al derrumbe del índice Nasdaq del año 2000, pasando por la crisis del sistema de crédito y de las hipotecas *subprime*, sólo por citar algunas), en tiempos tan breves

como para hacer imposible la reconstrucción, ya no *ex post,* de la dinámica cíclica. Esto significa que muchos caminos están abiertos. Está en la voluntad de transformación/acción política de los movimientos elegir el correcto.

Tesis 4

La crisis financiera es crisis del control biopolítico: es crisis de governance y demuestra la inestabilidad sistémica estructural

La actual crisis financiera muestra que no es posible una *governance* institucional de los procesos de acumulación y distribución fundados en las finanzas. Las tentativas de *governance* (*ex-post)* que han sido llevadas adelante en los meses pasados no son capaces de incidir en gran medida sobre la crisis vigente. Y no puede ser de otra manera, si se considera que la BRI (Banca de Regulaciones Internacionales) estima el valor de los derivados en circulación en aproximadamente 556 billones de dólares (equivalentes a 11 veces el PIB mundial). En el curso del último año, tal valor se redujo más de un 40 %, destruyendo liquidez por valor de más de 200 billones de dólares. Los *toxic assets* circulan, por lo demás, según modalidades «virales» y es literalmente imposible saber donde se anidan.

Ahora bien, las intervenciones monetarias de inyección de nueva liquidez realizadas hasta el momento en todo el mundo no superan los 500.000 millones de dólares: una simple gota en el océano, una cifra estructuralmente insuficiente para compensar las pérdidas e invertir la tendencia a la baja. Se sigue de ello que la única política de *governance* posible es actuar para modificar el clima de confianza, o bien actuar sobre los lenguajes y sobre las *convenciones*, respetando plenamente aquellas instituciones/organizaciones reales y/o virtuales que son capaces de influir en la dinámica de la llamada «opinión pública». Sin embargo, frente a la «desmesura»

efectiva del peso de la crisis, que no es cuantificable ni siquiera para los operadores situados dentro de la dinámica de los mercados financieros, pensar en estigmatizar comportamientos fraudulentos o inyectar dosis de confianza aparece del todo inadecuado e impracticable.

La crisis de la *governance* no es, pues, sólo una crisis «técnica»: es también, y sobre todo, una crisis política. Se ha relevado ya el constante incremento de la base financiera (tesis 1) como condición para que los mercados financieros puedan soportar fases de expansión y de crecimiento real. En otras palabras, es necesario que la cuota de riqueza mundial canalizada a través de los mercados financieros crezca constantemente. Esto implica un aumento continuo de las relaciones entre deuda y crédito, ya sea por el aumento del número de personas endeudadas (grado de extensión de los mercados financieros) o por la construcción de nuevos instrumentos financieros que se alimentan de cambios financieros ya existentes (grado de intensidad de los mercados financieros). Los productos derivados son un clásico ejemplo de esta segunda modalidad de expansión de los mercados financieros. Cualesquiera que sean los factores considerados, la expansión de los mercados financieros va acompañada necesariamente ya sea del aumento del endeudamiento como del aumento de la actividad especulativa y del riesgo pertinente. Se trata de una dinámica intrínseca al papel de los mercados financieros como elementos principales del capitalismo cognitivo. Hablar de exceso de especulación por la avidez de los *managers* o de los bancos no tiene ningún sentido y sólo puede servir para desviar la atención de las verdaderas causas estructurales de esta crisis. El resultado final es, necesariamente, la insostenibilidad de una deuda creciente, sobre todo cuando comienzan a endeudarse franjas de la población con mayor riesgo de insolvencia: precisamente aquellas capas sociales que, como consecuencia de los procesos de precarización del trabajo, se encuentran en situación de no poder disfrutar del *efecto riqueza* que la participación en las ganancias bursátiles permitía a las capas sociales más acomodadas. La crisis de insolvencia sobre los préstamos inmobiliarios encuentra, por lo tanto, su origen en una de las contradicciones del capitalismo cognitivo contemporáneo: la incompatibilidad de una distribución de la

ganancia desigual con la necesidad de ampliar la base financiera para continuar desarrollando el proceso de acumulación. Este nudo contradictorio no hace sino poner en evidencia una irreductibilidad (un exceso) de la vida de buena parte de los sujetos sociales a la subsunción (ya sean fragmentados singularmente o bien definibles en segmentos de clase). Un exceso que hoy se expresa en una multiplicidad de comportamientos (desde las formas de infidelidad hacia las jerarquías empresariales a la presencia de comunidades que se oponen a la *governance* territorial, pasando por el éxodo individual y grupal de los dictámenes de vida impuestos por las convenciones sociales dominantes, el desarrollo de formas de autoorganización en el mundo del trabajo y la revuelta abierta contra viejas y nuevas formas de explotación en los *slums* de las megalópolis del Sur del mundo, en las metrópolis occidentales, en las áreas de más reciente industrialización ya sea en el Sudeste asiático o en Suramérica). Un exceso que declara al unísono, en los cuatro ángulos del globo, que no está dispuesto a pagar esta crisis. La irremediable inestabilidad del capitalismo contemporáneo es también fruto de este exceso.

Tesis 5

La crisis financiera es crisis del unilateralismo y momento de reequilibrio desde el punto de vista geopolítico

La crisis actual vuelve a poner en discusión la hegemonía financiera de Estados Unidos y la centralidad de los mercados bursátiles anglosajones en el proceso de financiarización. La salida de esta crisis marcará, necesariamente, un desplazamiento del centro de gravedad financiero hacia Oriente y en parte hacia el Sur (América). Ya a nivel productivo y de control de los intercambios comerciales, es decir a nivel real, los procesos de globalización han evidenciado cada vez más un desplazamiento del centro productivo

hacia Oriente y hacia el Sur del mundo. Desde este punto de vista, la actual crisis financiera pone fin a un tipo de anomalía que había caracterizado la primera fase de difusión del capitalismo cognitivo: el desplazamiento de la centralidad tecnológica y del trabajo cognitivo hacia India y China mientras que, al mismo tiempo, se mantenía la hegemonía financiera en Occidente. Mientras el desarrollo de los países orientales (China e India), de Brasil y de Sudáfrica era remolcado por procesos de externalización y deslocalización dictados por las grandes *corporations* occidentales, no era posible identificar una distonía espacial entre las dos principales variables de mando del capitalismo cognitivo: el control de la moneda-financiera, por un lado, y el control de la tecnología, por otro. A partir de los años noventa, los nuevos países industrializados comenzaron a poner en crisis el liderazgo tecnológico occidental y japonés, por medio de un pasaje que los ha llevado desde un modelo productivo basado en la capacidad imitativa y de difusión de conocimientos hacia un modelo productivo capaz de favorecer procesos de generación, apropiación y acumulación de conocimientos, y de formación de «capital humano». La crisis financiera de 1997, que partiendo de la devaluación del *bat* tailandés, golpea en particular las bolsas asiáticas y sudamericanas (más allá de los países de la ex-Unión Soviética), permite consolidar la primacía de los mercados financieros anglosajones a escala global, pero no impide, en todo caso, el desplazamiento tendencial del liderazgo tecno-productivo hacia Oriente. Se verifica, así, una primera contradicción en el seno de los equilibrios geo-económicos mundiales: la primacía occidental sobre las finanzas, y la primacía oriental sobre la economía «real» y sobre los intercambios internacionales. Se trata de un equilibrio inestable (que para la primera mitad del primer decenio del nuevo milenio, viene de hecho congelado por la guerra permanente en Afganistán y en Irak) y que está esencialmente en la base de los fracasos de las cumbres sobre el comercio internacional: Doha (noviembre de 2001), Cancún (septiembre de 2003) y hasta Honk-Kong (diciembre de 2005).

Sin embargo, el creciente endeudamiento estadounidense (interno y externo) y la necesidad de ampliar la expansión de los mercados financieros con ulteriores relaciones de

débito y crédito, cada vez más arriesgadas, han hecho que tal equilibrio, ya inestable, no pudiera durar mucho tiempo. La actual crisis financiera ha puesto fin a tal distonía espacial. La primacía tecnológica y financiera tienden a reunirse también a nivel geoeconómico. Como consecuencia de ello el capitalismo cognitivo como paradigma de acumulación bioeconómica se convierte en hegemónico también en China, India y en el Sur del Mundo. Esto no significa, hay que decirlo claramente, que hayan dejado de ser operativas diferencias también radicales entre los distintos espacios y los diversos tiempos por los que se extienden los procesos capitalistas de valorización y a través de los cuales se rearticula continuamente la composición del trabajo sometido y explotado por el capital. Ni tampoco que sea posible forjar una serie de conceptos *passepartout*, aplicables indistintamente a Nairobi, a Nueva York y a Shanghai. El punto es que el sentido mismo de las radicales diferencias entre lugares, regiones y continentes debe ser retomado dentro de la heterogénea trama de regímenes productivos, de temporalidades y de experiencias subjetivas del trabajo, que constituye el capitalismo cognitivo.

Tesis 6

La crisis financiera muestra las dificultades del proceso de construcción de la Unión Económica Europea

La construcción de la unión monetaria europea tenía entre sus objetivos proteger a los países del área del euro frente a las turbulencias especulativas de los mercados monetarios, con el objetivo de construir una moneda fuerte capaz de constituir un escudo contra eventuales crisis financieras. En efecto, durante la crisis de 1996-97 y de 2000, la presencia del euro impidió que la especulación internacional pudiera aliarse en función antieuropea. Sin embargo, tal argumento se derrumba cuando la crisis financiera, partiendo del corazón de

la hegemonía estadounidense, no sólo lleva a la quiebra o al riesgo de quiebra de las principales SIM (sociedades de intermediación mobiliarias) occidentales sino que comienza a tener efectos también sobre la economía «real».

La respuesta de las autoridades monetarias de medio mundo y de los gobiernos más golpeados ha sido proveer mayor liquidez para taponar las brechas abiertas en el sector del crédito e inmobiliario. Tales intervenciones, que han movilizado ingentes cuotas de dinero público, han sido, sin embargo, emprendidas a nivel europeo de una manera dispersa, con niveles de coordinación casi exclusivamente técnicos pero nunca políticos. El resultado es que cada Estado europeo se ha movido, en lo concreto, con autonomía y con modalidades diferentes. En realidad, se están pagando las consecuencias del hecho de haber apostado exclusivamente por la unión monetaria, sin preocuparse por crear las premisas para una política fiscal europea con un presupuesto autónomo de la influencia de los Estados miembros. Hoy faltan los instrumentos para una intervención fiscal coordinada capaz de poder amortiguar los contragolpes reales de la crisis financiera. Es un síntoma ulterior de la quiebra de la construcción económica y social (por no decir nada de la política) de Europa.

Tesis 7

La crisis financiera marca la crisis de las teorías neoliberales.

La crisis financiera actual muestra que el sistema capitalista es estructuralmente inestable y que la teoría del libre mercado no es capaz de afrontar esa inestabilidad. En la vulgarización dominante del pensamiento liberal, el libre funcionamiento del mercado debería garantizar no sólo un proceso eficiente de acumulación sino también una distribución de la

ganancia correcta y ecuánime, en función de la contribución y del empeño individual de cada uno. La existencia de diferenciaciones sociales es el resultado *ex-post* de las elecciones de los agentes económicos sobre la base de las preferencias expresadas libremente. Dicho planteamiento se basa en dos asuntos principales.

El primero se refiere a la idea de que el proceso económico se agota en la actividad de cambio (asignación), donde es el consumidor (aquel que demanda) quien determina la oferta, en un contexto en que la capacidad de producción, basada en recursos naturales y no artificiales, es por definición limitada y por lo tanto sujeta a escasez.

La supremacía del proceso de asignación de recursos sobre el proceso productivo implica que el mercado se transforma en un lugar en el que se determina exclusivamente la actividad económica, gracias al principio de la *soberanía del consumidor*. Tal principio se traduce linealmente en aquel de la *soberanía del individuo*, según el cual cada individuo es el único árbitro de sí mismo (principio del libre arbitrio) y las valoraciones sociales deben fundarse únicamente sobre las valoraciones expresadas por los individuos particulares (primacía del individualismo). La soberanía del consumidor reduce sin embargo la soberanía del individuo al acto del consumo. La tan enaltecida libre iniciativa se traduce, así, sólo en la libertad de consumo, que no es en todo caso una libertad absoluta, pues está vinculada a las diversas capacidades de gasto de los individuos y de las mercancías disponibles. Se sigue de ello que, quien no tiene recursos monetarios (como, por ejemplo, parte de los inmigrantes) que les permitan demandar bienes o servicios en el mercado, no existe desde el punto de vista económico. Lo que cuenta no es, de hecho, la demanda entendida como conjunto de bienes y servicios que cada individuo desea tener para poder satisfacer sus propias necesidades, sino la demanda solvente, aquella que se expresa en dinero en mano. Las necesidades que no logran ser expresadas en el mercado por falta de dinero, no existen de hecho. Puesto que los ingresos disponibles para el consumo (dada la relación de ingresos) dependen, para la mayor parte de los seres humanos, de la remuneración del trabajo,

se podría llegar a la conclusión (que, sin embargo, viene siendo negada) que son *las condiciones de trabajo las que determinan el grado efectivo de libertad individual.*

El segundo punto, estrechamente ligado al primero, afirma la preeminencia del individualismo propietario como resultado de la crisis del capitalismo industrial-fordista y de su transformación en capitalismo bioeconómico. Cada agente económico es considerado el único responsable de las elecciones de consumo o de inversión. En el ámbito financiero, esto se traduce en una reducción de la deuda nacional a una deuda de los individuos particulares; en el plano de la política económica este acercamiento teórico sirve para sostener la exclusión de las finanzas coyunturales y una legitimación del consumo privado basado en la deuda individual.

Partiendo de la constatación que el sistema capitalista es, en tanto que economía de acumulación, siempre una economía monetaria basada en la deuda, el Estado —con posterioridad a la crisis económica de 1929— ha asumido la función de prestamista en última instancia, haciéndose cargo de la función de gestión del débito (políticas keynesianas de *deficit-spending*). El pasaje del fordismo al capitalismo cognitivo, en nombre del individualismo propietario, ha marcado, en cambio, la transformación de la deuda pública en deuda individual, por medio de la privatización «financiera» de los derechos sociales conquistados durante la segunda postguerra.

La crisis de la ideología neoliberal se encuentra precisamente en el fracaso del libre mercado como mecanismo eficiente de producción y asignación de recursos y el papel de los mercados financieros como mecanismo de redistribución de las ganancias. En el primer caso, se ha asistido a un proceso de concentración tecnológica y financiera como nunca antes se había visto en la historia del capitalismo, pero siempre atento a no perturbar la libre competencia. En el segundo caso, la *governance* redistributiva de los mercados financieros se ha revelado absolutamente desastrosa.

Tesis 8

La crisis financiera pone en evidencia dos importantes contradicciones del capitalismo cognitivo: la inadecuación de las tradicionales formas de remuneración del trabajo y la infamia de la estructura propietaria.

En el marco de inestabilidad estructural del actual capitalismo cognitivo, traducido en la presente crisis financiera, resulta necesario repensar la definición de las variables redistributivas de modo que puedan referirse a la producción de valor del actual capitalismo cognitivo.

Respecto de la esfera del trabajo, es necesario reconocer que en el capitalismo cognitivo la remuneración del trabajo debería traducirse en la remuneración de la vida: en consecuencia, el conflicto que se abre ya no es solamente la lucha, siempre necesaria, por altos salarios (para decirlo en términos keynesianos), sino también la lucha por una continuidad de ingresos para prescindir de la actividad laboral certificada por cualquier contrato de trabajo. Después de la crisis del paradigma fordista-taylorista, la división entre tiempo de vida y tiempo de trabajo ha dejado de ser fácilmente sostenible. Los sujetos más explotados en el mundo del trabajo son aquellos cuya vida está destinada completamente al trabajo. Esto sucede en primer lugar, a través de la ampliación de los horarios laborales en el sector servicios y, sobre todo, por la fuerza del trabajo inmigrante: gran parte del tiempo de trabajo desarrollado en la actividad terciaria no se lleva a cabo en el lugar de trabajo. El salario es la remuneración del trabajo certificado y reconocido como productivo, mientras que los ingresos individuales constituyen la suma de todas las entradas que derivan de la vida y de la relaciones en un territorio (trabajo, familia, subsidios, eventuales ganancias, etc.) y que determinan el estándar de vida. Mientras existe separación entre trabajo y vida, también existe una separación conceptual entre salario y ganancia individual, pero cuando el tiempo de vida se confunde con el trabajo tiende a esfumarse la diferencia entre ingreso y salario.

No se trata, con esto, de contraponer las luchas por el salario y las luchas por los ingresos, consignando las primeras a una resistencia sectorial y las segundas a una simple proposición ideológica. El nudo político es más bien repensar su combinación virtuosa, a partir de las transformaciones productivas y de la materialidad subjetiva de la nueva composición del trabajo.

En efecto, la tendencial superposición entre trabajo y vida y entre salario y ganancia no es considerada todavía en el ámbito de la regulación institucional. Desde distintos puntos de vista, se sostiene que un ingreso por existir *(basic income)* puede representar un elemento de regulación institucional conforme a las nuevas tendencias de nuestro capitalismo. Lo que nos interesa, sin embargo, no es deslizarnos hacia una teoría de la justicia social, o reprochar la falta de reconocimiento de la racionalidad productiva ni mucho menos protestar por la ausencia de aparatos de regulación que permitan al capitalismo salir de su propia crisis. La ganancia es ante todo la determinación de un campo de batalla dentro de las mutaciones del capitalismo contemporáneo, o bien un elemento programático-político de los procesos de constitución de la subjetividad antagonista. Desde este punto de vista, el *basic income* se presenta como una variable directamente *distributiva* y no redistributiva.

En lo que concierne a la esfera de la producción, un segundo aspecto a considerar es el papel de los derechos de propiedad intelectual. Los mismos representan uno de los instrumentos que permiten al capital apropiarse de la cooperación social y, en primer lugar, del *general intellect*. Dado que el conocimiento es un bien común, producido por la cooperación social, el plusvalor, que brota de su empleo en términos de actividad innovadora e incremento de la productividad del trabajo, no es simplemente el fruto de una inversión en un stock de capital físico e individual (es decir imputable a un capitalista definido como entidad individual, sea ésta una persona u organización empresarial), sino que depende más bien del uso de un patrimonio social (o «capital humano social» como dicen los economistas) que se ha sedimentado en el territorio y que es independiente de la iniciativa del empresario particular. La tasa de ganancia que

emana de ello no es, por lo tanto, una relación simple entre el nivel de inversión y el stock de capital que define el valor de la empresa, sino más bien «algo» cuya entidad depende también del capital «social» existente. En otras palabras, ya que la ganancia nace de forma cada vez más consistente de la explotación y de la expropiación para fines privados de un bien común, el conocimiento, la propia ganancia es, en parte, asimilable a una renta: una renta sobre el territorio y el aprendizaje, es decir, una renta que proviene del ejercicio de los derechos de propiedad intelectual, de la propiedad del conocimiento.

Parafraseando ahora al Keynes del capitulo final de la *Teoría General*, se podría sostener que:

> El poseedor del *conocimiento* puede obtener una *ganancia* debido a que el conocimiento es escaso del mismo modo que el poseedor de la tierra puede obtener la renta porque la tierra es escasa. Pero, mientras en este última puede ser una razón intrínseca de dicha escasez, no hay razones intrínsecas en la escasez del *conocimiento.*[2]

Al mismo tiempo, empero, diversos teóricos liberales han sostenido en los últimos años la necesidad de reducir o incluso eliminar patentes y *copyright,* que amenazan, a la larga, con detener los procesos de innovación. El capitalismo cognitivo debería transformarse, afirman, en una especie de «capitalismo sin propiedad», modelo que estaría prefigurado por la web 2.0 y ejemplificado por el choque entre Google y Microsoft. Allí donde el capital se esfuerza por organizar desde el comienzo la cooperación social, está obligado a perseguirla y capturarla finalmente; así, acumulación y plusvalor

---

2 Hemos retomado aquí la cita de Keynes extraída del ultimo capitulo de la *Teoría General*. Cfr. J. M. Keynes, Terenzio Cozzi (ed.), *Teoria generale dell'occupazione, dell'interesse e della moneta*, Turín, UTET, 2006, p. 570 [ed. cast.: *Teoría general de la ocupación, del interés y del dinero*, Buenos Aires, FCE, 2009]: «El poseedor de capital puede obtener un beneficio, porque el capital es escaso tal como el poseedor de la tierra puede obtener la renta porque la tierra es escasa. Pero, mientras puede haber una razón intrínseca de esta escasez, no hay razones intrínsecas de la escasez de capital» y hemos sustituido el término «capital» por el término «conocimiento» y el término «interés» por aquél de «ganancia».

pasan, principalmente, por los procesos de financiarización. Es eso lo que círculos vecinos al propio capital financiero han definido como «comunismo del capital». Sin embargo, admitiendo que pueda prescindir de la propiedad, ciertamente el capitalismo no puede renunciar al mando, aun si esto significa bloquear continuamente la potencia del trabajo cognitivo. Aquí se redefine, en términos completamente nuevos, la clásica contradicción entre fuerzas productiva y relaciones de producción.

La proporción entre ganancia y renta deriva del hecho de que, en el capitalismo cognitivo, el proceso de acumulación ha sido la base de la propia acumulación, cooptando en su interior aquellas actividades del proceder humano que en el capitalismo fordista-industrial no eran productoras de plusvalor ni se traducían en trabajo abstracto.

Desde este punto de vista, las indicaciones de política económica propuestas por Keynes el día siguiente de la crisis de 1929, podrían ser reescritas teniendo en cuenta las novedades inherentes a la transición al capitalismo cognitivo. Así, la medida de un *basic income* sustituiría la política de salarios altos, mientras que la eutanasia del *rentier* de Keynes podría declinarse en la eutanasia de las posiciones de renta derivadas de los derechos de propiedad intelectual (los *rentier* cognitivos), acompañada de políticas fiscales capaces de redefinir la base impositiva teniendo en cuenta el papel desarrollado en la valorización del espacio, el conocimiento y los flujos financieros. Esto no dibuja un horizonte ideal, pero define un campo de tensión en cuyo interior repensar las formas del conflicto y las condiciones de posibilidad para la organización de nuevas *instituciones de lo común.*

Respecto de la propuesta de Keynes de socialización de las inversiones, el capitalismo cognitivo se caracteriza por una socialización de la producción frente a una concentración cada vez más elevada de los flujos tecnológicos y financieros: es decir, de los mecanismos que hoy permiten el control y el mando sobre una actividad productiva flexibilizada y externalizada. Cualquiera que sea la política que vaya a romper tal concentración, que está en la base de

los flujos de inversión, incide de modo directo sobre la estructura propietaria y mina en sus raíces la propia relación capitalista de producción.

Las posibles propuestas «reformistas», que podrían definir un pacto social en el capitalismo cognitivo, se limitan pues a la introducción de una nueva regulación salarial basada en el *basic income* y en un menor peso de los derechos de propiedad intelectual, que tendencialmente podrían desembocar en una eutanasia de la renta de propiedad intelectual.

Tesis 9

La crisis financiera actual no puede ser resuelta con políticas reformistas que definan un nuevo New Deal.

En la actual realidad no están dadas las premisas económicas y políticas para que un nuevo pacto social (*new deal*) pueda realizarse. Eso es una mera ilusión.

El *New Deal* fordista fue el resultado de un *ensamblaje* institucional *(Big Government)* que se basó en la existencia de tres presupuestos:

- Un Estado nación capaz de desarrollar políticas económicas nacionales de modo independiente (si bien coordinado) respecto de otros Estados.

- La posibilidad de medir los beneficios de la productividad y por lo tanto de proveer a su redistribución entre ganancias y salario.

- Relaciones industriales entre partes sociales que se reconocían recíprocamente y eran legitimadas institucionalmente, capaces de representar de modo suficientemente

unívoco (lo cual, obviamente, no excluía márgenes de arbitrariedad) los intereses empresariales y los de la clase trabajadora.

Ninguno de estos tres presupuestos está hoy presente en el capitalismo cognitivo. La existencia del Estado-nación está puesta en crisis por los procesos de internacionalización productiva y de globalización financiera, que representan, en su declinación en términos de control tecnológico, del conocimiento, de la información y de los aparatos bélicos, las bases para la definición de un poder imperial supranacional.

En el capitalismo cognitivo, como mucho es posible imaginar —como unidad de referencia para las políticas económicas y sociales— una entidad espacial geográfica supranacional (y no es azaroso que los países que hoy son protagonistas a nivel mundial, desde Estados Unidos a Brasil, pasando por India y China, son en realidad espacios continentales muy distintos del típico Estado nacional europeo). La Comunidad Europea podría representar, desde este punto de vista, una nueva definición de un espacio publico socioeconómico en el cual implementar un nuevo *New Deal*. Sin embargo, en el estado actual de cosas, la construcción de Europa se lleva a cabo a través de líneas de política monetaria y fiscal que representan la negación de la posibilidad de crear un espacio público y social autónomo e independiente, no condicionado por la dinámica de los mercados financieros (cfr. Tesis núm. 6).

La dinámica de la productividad tiende cada vez más a depender de las producciones inmateriales y de la implicación de facultades humanas cognitivas, difícilmente mensurables con los tradicionales criterios de tipo cuantitativo. La dificultad actual de medir la productividad social no permite una regulación salarial basada en la relación entre salario y productividad.

La propuesta de un *basic income* encuentra oposición y desconfianza por parte de figuras diferentes. En primer lugar, los empresarios lo consideran una propuesta subversiva en la medida en que ésta reduce las posibilidades de

chantaje implícito en la necesidad y en la dependencia a la hora de garantizar la coacción al trabajo. En segundo lugar, si el *basic income* es correctamente entendido como una remuneración directa de una actividad productiva previamente desarrollada (y así debe ser), sin estar sujeto a ninguna condición, corre el riesgo de no ser controlado por la estructura patronal, aún si es financiado por la fiscalidad corriente. Una aceptación diferente, desde el punto de vista patronal, tendría en cambio una propuesta de reforma de los amortiguadores sociales, aún si la misma se orientara hacia una ampliación de éstos (quizás también englobando a los «precarios» en la huella de la *flexsecurity*). Se trataría, en efecto, de una medida «redistributiva» y no directamente distributiva (como el *basic income*): en otros términos, los amortiguadores sociales transfieren ingresos una vez sancionada una distribución directa de los mismos y por lo tanto su reforma extensiva no desgastaría la dinámica remunerativa del trabajo. En segundo lugar, siendo sometidos a vínculos y a condiciones de erogación bien precisas, los amortiguadores sociales no sólo devienen elementos de diferenciación y segmentación de la fuerza de trabajo, sino que son completamente congruentes con un planteamiento *workfarista* de las políticas sociales.

Para los sindicatos, en cambio, el *basic income* contradice aquella ética del trabajo sobre la cual parte de los propios sindicatos siguen basando su propia existencia.

Finalmente, pero no menos importante, asistimos a una crisis de las formas de representación social tanto en el campo empresarial como en el sindical. El declive de un modelo organizativo único induce a la fragmentación ya sea del capital o del trabajo. El primero está segmentado entre los intereses de las pequeñas empresas —a menudo ligadas a relaciones jerárquicas de suministro de recursos—, los intereses de las grandes multinacionales y las actividades especulativas sobre los mercados financieros y monetarios, las apropiaciones de ganancias y de las rentas de monopolio en el campo de la distribución, de los transportes, de la energía, de los suministros militares y de la investigación y el desarrollo. En particular, la contradicción entre capital industrial, capital comercial y capital financiero en términos de estrategias y

horizontes temporales diversificados, y aquella entre capital nacional y capital supranacional en clave de influencia geoeconómica y geopolítica, vuelven de hecho muy problemático un nivel de homogeneidad en las políticas de la clase capitalista y en la definición de objetivos compartidos. El elemento que principalmente auna los intereses del capital es la búsqueda de una ganancia a corto plazo (originada de modos diversos), y esto vuelve prácticamente imposible la formulación de políticas de reforma progresivas, tal y como eran practicables en los tiempos del capitalismo fordista.

Por otra parte, el mundo del trabajo aparece cada vez más fragmentado no sólo desde un punto de vista jurídico sino sobre todo desde un punto de vista «cualitativo». La figura del trabajador asalariado industrial emerge en muchas partes del globo pero está declinando en los países occidentales en beneficio de una multitud variada de figuras atípicas y precarias, inmigrantes, dependientes, parasubordinadas y autónomas, cuya capacidad organizativa y de representación está cada vez más vinculada al predominio de la contratación individual y a la incapacidad de adecuación de las estructuras sindicales que han crecido bajo el fordismo.

El resultado global es que en el capitalismo cognitivo no hay espacio para una política institucional de reforma capaz de reducir la inestabilidad estructural que lo caracteriza. Ningún nuevo *New Deal* es posible, sino aquel operado por los mismos movimientos y a partir de las prácticas de institucionalización autónoma, a través de la reapropiación de un bienestar destruido en lo privado y congelado en lo público. Algunas de las medidas que hemos señalado —desde la regulación salarial basada en la propuesta de de un *basic income* a una producción fundada en la libre circulación de los saberes— no son, como ya varios teóricos neoliberales han señalado, incompatibles de por sí con los dispositivos de acumulación y captura del capital. Sin embargo, pueden abrir un campo de conflicto y de reapropiación de la riqueza común, a través del cual minar desde la base, la naturaleza misma del sistema capitalista, es decir la coacción al trabajo, el ingreso como instrumento de chantaje y dominio de una clase sobre otra y el principio de propiedad privada de los medios de producción (ayer las máquinas, hoy también el conocimiento).

En otras palabras, podemos afirmar que en el capitalismo cognitivo un posible compromiso social de derivación keynesiana pero adecuado a las características del nuevo proceso de acumulación es sólo una *ilusión teórica*, y es impracticable desde un punto de vista político.

En estos momentos, una política en todo sentido reformista (es decir, que tienda a determinar una forma de mediación entre capital y trabajo que sea satisfactoria para ambos), capaz de garantizar la estabilidad estructural del paradigma del capitalismo cognitivo, no puede ser delineada.

Estamos, pues, en un contexto histórico en el cual la dinámica social no da espacio al desarrollo de prácticas y, sobre todo, de «teorías» reformistas.

Se sigue de ello que, en la medida en que es la *praxis* la que guía la teoría, solamente el conflicto y la capacidad de crear movimientos multitudinarios pueden permitir —como siempre— el progreso social de la humanidad.

Sólo la reanudación de un fuerte conflicto social a nivel supranacional podría crear las premisas para salir del actual estado de crisis. Estamos frente a una aparente paradoja: para que puedan reabrirse perspectivas de reforma y de relativa estabilización del sistema capitalista es necesaria una acción conjunta de tipo revolucionaria, capaz de modificar los fundamentos sobre los cuales se basa la estructura de dominio del propio capitalismo.

Es necesario comenzar a imaginar una sociedad postcapitalista, o mejor repensar el conflicto sobre el *welfare* en la crisis como inmediata organización de las instituciones de lo común. Eso no hace declinar definitivamente las funciones de la mediación política, pero éstas son sustraídas definitivamente a las estructuras de la representación y absorbidas en la potencia constituyente de las prácticas de autonomía.

Tesis 10

La actual crisis financiera abre nuevos escenarios de conflicto social.

Tradicionalmente, el socialismo se ha propuesto salvar al capitalismo de sus crisis cíclicas, superando dialécticamente su endémica inestabilidad a través de una racionalidad superior de desarrollo. En otros términos, encargándose de realizar las promesas de progreso que el capitalismo era estructuralmente incapaz de mantener. En la actualidad se ha terminado, felizmente, la época en la cual socialismo y capitalismo se reflejaban en la presunta objetividad de las jerarquías del trabajo, de la técnica y de la producción.

Una vez más somos nosotros y son nuestros comportamientos los que pueden salvar el injusto sistema social en el cual estamos obligados a vivir. La situación de crisis económica es palpable. Y una vez más es el plano de las resistencias el que pone continuamente en tensión las formas de dominio. Hay quien, no pudiendo pagar ya el crédito, después de un primer momento de pánico, se da cuenta que antes de tres años no será despojado de la casa en que habita, y razona. Hay quien no ha creído en las quimeras de la bolsa y ha decidido no colocar su propio dinero en los fondos de inversión, a pesar de las masivas campañas de la prensa y los sindicatos que prometían opulentas ganancias para quien recurriese al mercado financiero.

Tales comportamientos —unidos a muchos otros en los que se expresa resistencia e insubordinación— adquieren particular importancia porque representan grietas en el impalpable control social que la retórica del individualismo propietario fue capaz de construir con el soporte de pseudo-imaginarios de cohesión social, fundados sobre el mérito y sobre la fidelización de los comportamientos.

Una señal importante en tal sentido ha venido también, en Italia, del movimiento de los estudiantes de la *Onda Anómala*.[3] Y aún más importante es el hecho de que en este movimiento se haya abierto paso, de modo cada vez más difuso, la temática de los ingresos y del bienestar común. No se trata sólo de una elaboración teórica o de una proposición política de vanguardia: la cuestión de los ingresos se ha vuelto de sentido común en la emergencia de la composición social plasmada en los conflictos sobre la producción del saber y contra los procesos de desclasamiento y precarización. De este modo se ha des-ideologizado, identificándose con objetivos concretos (por ejemplo la reivindicación de dinero, es decir de salario, por el trabajo gratuito ya erogado sobre el cual se sostiene la empresarialización de la universidad, desde la formación y las tutorías hasta las cargas didácticas sustentadas por los precarios de la investigación). En la *Onda,* la cuestión del rédito se ha hecho por lo tanto programa político dentro de la crisis, dando concreción a la expresión «no pagaremos la crisis».

La crítica al conocimiento como mercancía, el reconocimiento de que entre el momento de la formación y el momento de producción la diferencia tiende a ser incierta —de donde emana la exigencia de remunerar también los periodos formativos—, la reclamación de acceso a los servicios materiales e inmateriales que hoy constituyen el ámbito de la cooperación social y del *general intellect,* la producción de lo común como nueva trama y nuevo horizonte de las relaciones sociales y de cooperación, por fin más allá de la desgastada dicotomía «público-privado»: he aquí, en síntesis, algunos elementos programáticos que son de extrema utilidad para delinear un proceso político capaz de invertir la crisis sistémica en espacio de posibilidad, de acción y propuesta.

Si repasamos sólo el panorama europeo, son numerosas las señales de insurgencia que se han manifestado en los últimos meses: además de la gran revuelta griega y de los movimientos

---

3 Se refieren aquí al movimiento estudiantil que barrió Italia en el año 2008 y que en buena medida se puede considerar parejo al movimiento anti-Bolonia que se desarrolló en buena parte de las universidades del Estado español durante ese mismo año. [N. del E.]

que se han expresado en el terreno de la formación en España, en Francia y en Alemania, es necesario al menos recordar las tensiones conflictivas que, incluyendo diversos estratos sociales, se han manifestado en Copenhague, Malmoe, Riga y otras metrópolis europeas.

Se trata de convertir al «comunismo del capital» en el «comunismo del *general intellect*» en tanto fuerza viva de la sociedad contemporánea, capaz de desarrollar una estructura de *commonfare* y de ponerse en condiciones de efectiva y real elección humana de libertad e igualdad. Entre el «comunismo del capital» y las instituciones de lo común no hay ninguna especularidad o relación lineal de necesidad: se trata, en otros términos, de reapropiarse colectivamente de la riqueza social producida, rompiendo los dispositivos de captura de la potencia del trabajo vivo, que asumen la doble cara de lo público y lo privado, hoy finalmente reconstruidas en el dominio capitalista dentro de la crisis permanente.

En tal proceso, resulta cada vez más importante el protagonismo autónomo desarrollado por los movimientos no sólo en el ámbito de la propuesta política y de la acción sino también y, sobre todo, como punto de referencia para aquellas subjetividades, singularidades o segmentos de clase, que salen de la crisis más golpeados y defraudados.

La capacidad de subsunción real de la vida en el proceso de trabajo y de la producción y la difusión de imaginarios culturales y simbólicos invadidos por elementos propios del individualismo (a partir del individualismo «propietario») y del afán de seguridad construyen los engranajes principales del proceso de control social y cognitivo de los comportamientos humanos. La afirmación y la organización de una subjetividad autónoma, que ya vive en las prácticas de resistencia y de producción de lo común de la nueva composición de clase son, pues, condiciones necesarias para detonar procesos de conflictividad capaces de modificar las actuales jerarquías socio-económicas. Desde este punto de vista, son bienvenidos todos los excesos y las insurgencias que las subjetividades nómadas sean capaces de realizar y animar. Solo así, como mil arroyuelos que se unen en un río o como mil abejas que forman un enjambre, resulta posible poner en

marcha formas de reapropiación de la riqueza y de los saberes, invertir la dinámica redistributiva, hacer pagar la crisis a quien la ha causado, repensar una nueva estructura de bienestar social y de lo común, imaginar nuevas posibilidades de autoorganización y producción compatibles con el respeto del medio ambiente y de la dignidad de los hombres y de las mujeres que habitan este planeta.

El rey está desnudo. El camino a recorrer es arduo pero, a fin de cuentas, ya ha comenzado.

Postfacio. Algunas reflexiones sobre la renta durante la «Gran Crisis» de 2007 (y siguientes)

Toni Negri

QUÉ ES LA RENTA, QUIÉN ES UN *RENTIER*, son cosas que sabemos todos. Todos hemos visto la cara, al menos una vez, del que te alquila el piso. Podemos haberlo odiado o envidiado; sea como sea lo consideramos alguien que —al menos en relación con nosotros— gana dinero sin trabajar.

En el *Ancien Régime* estaban vigentes las leyes de la renta. Las exaltaban los reaccionarios del tipo de Burke y Hegel, considerándolas naturales; las odiaban los discípulos revolucionarios de Rousseau, los reformistas ilustrados y los fundadores de los derechos del hombre. Los liberales ingleses y los filósofos kantianos pensaban que la libertad no podía sostenerse y desarrollarse sobre la base de la explotación de las riquezas heredadas: una riqueza «digna» debía, en cambio, fundarse en el trabajo. Por su parte, los estudiosos de las «riquezas de las naciones», los inventores de la economía política, fueron ambiguos en este tema: por un lado, en efecto, pensaron que la riqueza capitalista debía construirse *contra* la renta (y en el acto de identificar este camino consistió la verdad de la ciencia económica); por otro, no se ocultaron (aún si lo hicieran con frecuencia a sus lectores) que el desarrollo capitalista no habría tenido jamás la oportunidad de formarse y despegar con la fuerza con la que lo hizo de no ser por una

violenta apropiación originaria, la cual había tenido lugar históricamente mediante la apropiación de lo común, de las tierras y del trabajo en la era de las *enclosures*.

He aquí, pues, en qué consiste la renta absoluta: una acumulación originaria violenta pero necesaria —que sin embargo era preciso ocultar porque era, también, infame—, esclavista, perversa, atroz en sus modalidades... Ciertamente, la renta absoluta sobrevivía en los procesos cotidianos y habituales de disfrute de la renta, pero de una manera tan subordinada a las otras formas de producción de riquezas (los economistas lo decían, quizás lo esperaban, seguramente sufrían el equívoco en sus análisis) que en definitiva aquella se volvía relevante sólo cuando se presentaba como el premio en una competencia entre propietarios (de tierra y/o de dinero). La «renta relativa» se volvía de ese modo una de las figuras en las cuales se presentaba el plusvalor producido por el trabajo, que surgía a través de la diferencia de productividad de las tierras trabajadas así como de los fondos de comercio. A través de la «renta relativa», el economista intentaba, por un lado, llegar a un acuerdo con los reformistas dándole algún fundamento a sus razonamientos; en realidad, sin ocultarlo demasiado, junto al desarrollo capitalista, legitimaba la violencia de la apropiación originaria, de la acumulación primitiva.

Hace casi un siglo atrás, a mitad de camino entre los fundadores de la economía política y nosotros, Keynes todavía se enconaba contra la renta augurando «la eutanasia del *rentier*». En aquel entonces ¿quién habría osado pensar que los comienzos del siglo XXI se caracterizarían por el debate, nuevamente (otra vez), sobre la renta, los efectos políticos de su vigencia y por la exaltación ideológica, reaccionaria, de sus peores derivas?

Cuando estudiamos el poder constituyente democrático en los procesos de fundación del orden jurídico moderno, no podemos pasar por alto que aquel afecta, más aún, arremete contra las disposiciones propietarias del orden capitalista (desde el punto de vista crítico, ataca las relaciones de propiedad preconstituidas; desde el punto de vista de la reforma y/o de la revolución, expresa el deseo de nuevos órdenes sociales de propiedad). Dada la intensidad de esta intención

del poder constituyente, no debe sorprender el hecho de que la ciencia jurídica burguesa, a lo largo de toda la modernidad, haya intentado aislar el concepto, arrancarlo de la materialidad de las relaciones sociales dentro de las cuales nacía —en un primer momento, relaciones sociales de propiedad; más adelante, relaciones de apropiación capitalista.

El poder constituyente terminaba donde comenzaba el derecho. Termidor era el momento en el cual el poder constituyente se realizaba para ser negado, borrado. Y sin embargo, la ciencia constitucional sabía que esa neutralización era vana. Aunque el poder constituyente pudiera ser aislado formalmente, el jurista y el político sabían que inmediatamente después serían constreñidos a asumir como fundamento, y para la orientación de su propio trabajo, el análisis de la «constitución material» (es decir, el estudio de las relaciones sociales que, en su complejidad y su eventual antagonismo, están en la base de la «constitución formal» o legal). Un extraño dilema se iba conformando. Las relaciones de propiedad constituían el problema básico de las insurgencias del poder constituyente; el poder constituido, en cambio, asumía esas relaciones de propiedad como sagradas e inmodificables. En la hipocresía formalista de la jurisprudencia contemporánea, el poder constituyente, cuando fuera recuperado, sólo podía ser leído como «poder de excepción», privado de cualquier contenido que no fuera la intensidad de la decisión. Contra esto, toda vez que se presentase en su materialidad e hiciera resurgir la cuestión de la propiedad, el poder constituyente se desplegaba en el tiempo de la constitución y allí, proponiéndose como elemento de innovación jurídica actual y de emancipación social, abría la posibilidad de instituciones democráticas. Era entonces cuando el poder constituyente chocaba contra la «renta absoluta», construyéndose —como función democrática— en el largo tiempo de la constitución material, y luchaba dentro de las formas jurídicas de la «renta relativa».

Hoy, la democracia ya no se encuentra solamente delante (y en contra) de la renta de la tierra (del suelo o inmobiliaria): se encuentra principalmente frente a la renta financiera, el capital que el dinero moviliza, globalmente, como instrumento para la *governance* de las multitudes. La financiarización es la forma

contemporánea del mando capitalista. La misma continúa evidentemente entrelazada con la renta, y repite tanto su violenta intencionalidad como las ambigüedades y contradicciones de toda figura de explotación capitalista. Sería, por lo tanto, una necedad pensar que el capital financiero no es, en sí mismo, una relación antagónica: aquél comprende siempre la fuerza de trabajo como su elemento necesario, a la vez productor y antagonista. La forma en que el capital financiero incluye el antagonismo se define según especificidades totalmente determinadas: una fuerte abstracción de la cualidad corpórea del trabajo y la ciudadanía, la constitución capitalista de un mundo enmascarado y/o de necesidades distorsionadas, una comunidad monstruosa de explotación (de explotación de lo común: cuando la fuerza de trabajo se ha vuelto multitud y el trabajo se ha vuelto cognitivo y cooperativo, el capital ya no explota el trabajo individual, explota esencialmente al conjunto de la fuerza de trabajo en tanto cooperación, expropiándole lo que ella produce). *La explotación de lo común se presenta, pues, como renta financiera.*

¿Renta absoluta o renta relativa? ¿Renta fundada sobre un gesto de apropiación radical —de expropiación—, o bien de explotación generalizada y articulada sobre el total del valor producido en una valorización común? Casi seguramente, el economista contemporáneo, postindustrial, responderá sin ambages nuestra pregunta diciéndonos: vivimos en el mundo de la renta relativa. Pero entonces, cuando la ganancia misma se presenta como renta (puesto que en el mercado global es traducida inmediatamente en esta forma de existencia del capital), la renta financiera y los flujos financieros —en definitiva, el mundo de la renta— se presentan como inmediatamente atravesados y condicionados por las luchas de la multitud. Y sin embargo, cuando el mundo de la renta relativa nos es presentado nuevamente ¡qué gran *diferencia* muestra aquí esa misma renta relativa! Ésta —es decir, el mundo de la renta— se presenta enfrentándose a lo común, emerge dentro de lo común, dentro de una explotación generalizada. Hay países (China, por ejemplo) donde estos procesos se presentan de una manera tan «pura» que las relaciones sociales entre la centralización política del mando y la dimensión del *welfare,* del salario social y de la distribución de la riqueza en general,

se presentan inmediatamente como una relación de lucha: también el salario ha alcanzado la generalidad de la renta financiera. Si se consideran los países donde la articulación compleja de renta y ganancia se da de forma «impura», como en Estados Unidos, Europa o, mejor todavía, en todos los países del ex-Tercer Mundo donde permanecen las oligarquías de la renta, se debe señalar cómo también allí es intensa la lucha por la reapropiación de la renta en la formación de las relaciones de reproducción de la sociedad. En todas partes, y de todas formas, la resistencia contra la renta es fortísima. En todas partes, la defensa de la renta llega al punto de proponer aquella síntesis entre renta absoluta y estado de excepción que hemos visto atravesando su genealogía. Es aquí, pues, que la renta reaparece, posicionándose violentamente contra los procesos democráticos. Es en este momento que la renta absoluta se reivindica como garantía del beneficio, invirtiendo el curso histórico del desarrollo capitalista.

¿Existe la posibilidad, allí donde la renta ha absorbido —o bien ha integrado— las dinámicas de la ganancia, de definir una lucha sobre el «salario relativo»? Es decir, ¿existe la posibilidad de diseñar dispositivos de lucha dentro y contra la renta? ¿En qué consiste una lucha sobre el rédito? ¿Cuál es el «salario de la renta»? Cualquier respuesta a estos interrogantes debe, antes que nada, reintroducir un sujeto: ¿entre quiénes se da la lucha cuando la renta mistifica lo común de la producción social? Un sujeto, se decía: una fuerza antagonista, multitudinaria, que tenga la capacidad de demoler el rígido biopoder ejercido en nombre de la renta absoluta. Pero, ¿cómo se construye un sujeto así? Se lo puede construir únicamente imponiendo un terreno de lucha basado en, estructurado y orientado por, la renta relativa. ¿Cómo lograr eso? Sólo a través de la construcción de un sujeto en lucha. *La renta se transforma de absoluta en relativa cuando es sometida a la democracia de las luchas.*

Por lo tanto, será necesario conducir luchas que lleven a la construcción de este sujeto. Unir a los precarios y los excluidos, recomponer el trabajo material e inmaterial: el primero dentro de la complejidad de sus articulaciones fabriles y metropolitanas, el segundo sobre ese mismo espacio y en la complejidad de sus articulaciones (desde los *call*

centers a las universidades, de los servicios industriales a los de la comunicación, de los centros de investigación a los servicios sociales, sanitarios y educativos). Esta es la multitud que puede construir un sujeto político que ingrese activamente en el terreno de la renta dominada por las finanzas e introduzca, con la misma potencia que tuvo para los obreros de las fábricas fordistas la lucha alrededor del salario, una lucha en torno al ingreso. Esta es la dimensión sobre la cual se configura un «salario de la renta».

Léase bien: de ninguna manera se trata de pensar que las cantidades salariales arrancadas a la renta (primero absoluta, luego relativa) puedan en cierto modo determinar una crisis del mando capitalista. La lucha en torno al rédito (al «salario ciudadano», en particular) es primero un medio —un medio para la construcción de un sujeto político, de una fuerza política. ¿Un medio sin fin? Sí, porque su finalidad no es, ni puede serlo aún, la conquista del poder; ni siquiera una transformación duradera de los mecanismos de reproducción de la sociedad capitalista: en la lucha sólo se puede construir la realidad y el reconocimiento de una fuerza que sepa moverse con eficacia en el terreno del rédito. Es partiendo de este pasaje, de este uso constituyente de la lucha por la definición y el reconocimiento de un sujeto político —que permita, en consecuencia, dejar atrás dicho pasaje— que será posible abrir una lucha no limitada al tratamiento del salario de ciudadanía, sino dirigida a la reapropiación de lo común y su gestión democrática.

No hay lucha de clases sin un lugar dónde ésta pueda desarrollarse. Hoy, ese lugar es el territorio metropolitano. Hubo un tiempo en el que fue la fábrica; todavía hoy es la fábrica, pero decir fábrica, ahora, significa algo distinto de un tiempo atrás. La metrópolis es la fábrica actual —con sus relaciones productivas, los departamentos de investigación, los ámbitos de producción directa y los flujos de circulación/comunicación, los medios de transporte, sus separaciones y confines, las crisis de producción y de circulación, las formas diversas de empleo, etc. La metrópolis: fábrica modernísima como sólo la predominancia del trabajo cognitivo en los procesos de valorización puede determinar; y sin embargo, fábrica también antiquísima en la cual, como esclavos, inmigrantes y

mujeres, precarios y excluidos, son puestos todos por igual a trabajar y donde la explotación alcanza todos los lugares y momentos de la vida. La metrópolis: fábrica preindustrial que pone en juego las diferencias culturales y de *status* con grados diversos de explotación, las diferencias de género y raza como diferencias de clase; y sin embargo, fábrica postindustrial donde estas diferencias constituyen lo común del encuentro metropolitano, del mestizaje continuo y creativo, del cruce de culturas y de vidas. Un común que en la metrópolis puede ser reconocido y traído a la luz. La renta reviste este común, lo construye desde los altos pisos de los rascacielos, lo domina en los mercados accionariales, lo desvela a aquellos que lo ocultan a sus productores.

Contra esto, una democracia absoluta de luchas por la transparencia, por la *Glasnot*, puede indicarnos el camino para emancipar lo común. Se trata de atacar todos los flujos de renta, desde aquella inmobiliaria (*a través* de las articulaciones financieras de la ganancia) hasta las rentas por *copyrights* y las producciones informáticas. Las luchas que aquí hemos señalado entre paréntesis, ese *a través*, constituye en la actualidad el corazón del capital. La democracia puede y debe destruir la renta absoluta para alcanzar la potencia e intensidad necesaria para desplegar la lucha contra la renta relativa. La renta absoluta, después de haber sido la figura inicial y violenta del *essor* capitalista es ahora la figura de la explotación capitalista, que vive su más alto nivel de desarrollo: es la figura de la *explotación de lo común*. Poner en contradicción la relación entre mando y común hasta que la contradicción explote: ese es el camino a recorrer, sabiendo que no hay ya dialéctica alguna que pueda resolver el problema. Solo podrá hacerlo la democracia cuando devenga absoluta, es decir, cuando en ella se opere el reconocimiento de que cada uno es necesario para el otro porque es igual en lo común...

La gran crisis ha comenzado dentro de la metrópolis, cuando el nuevo proletariado, construido por la producción capitalista de subjetividad como individuo propietario e impulsado luego hacia una condición patrimonial en la conversión neoliberal del *welfare state* (pero al mismo tiempo, reducido a la fatiga de una vida precaria mientras que el siglo anterior de luchas obreras lo había elevado y recalificado como

trabajador cognitivo), se rebeló. Le han impedido el acceso al ingreso social, han querido quedarse con su casa, le han mostrado como la renta capitalista no está dispuesta a ceder nada ante las urgencias de equilibro del mando capitalista. Resistir, rebelarse... he aquí la nueva producción que se pone en juego por parte proletaria.

Cerrando el seminario del cual ha nacido este volumen, creo que todas las condiciones que determinan esta inversión radical de los procesos de producción de subjetividad han sido expuestas aquí en términos concluyentes. Queda por ser explorado el siguiente interrogante: ¿cómo reapropiar para la subjetividad común lo que el capital ha convertido en renta? Esta pregunta no es impertinente para un época en la cual la pasión, la inteligencia, las prácticas de la «revolución» están volviendo a avivar la escena en un plano global. Los análisis de la crisis y las consecuencias políticas que de ella se extraen en este volumen no sólo describen y critican el actual pasaje histórico sino que se abren a nuevos horizontes del deseo.

Decir financiarización es, a la luz de los acontecimientos actuales, el dato más obvio de nuestra condición económica. La orientación financiera del capitalismo ha conducido, con violencia extrema, los niveles de explotación a un nuevo umbral cualitativo. El medio ambiente, la vivienda, las pensiones, la educación, y progresivamente todo lo que existía de común entre los sujetos productivos, se ha vuelto bien de inversión y motivo de endeudamiento. Y sin embargo, la violencia del capitalismo financiero ha estallado en la mayor crisis desde 1929.

Las contribuciones reunidas en este volumen pretenden abordar la crisis precisamente en lo que ésta abre. Producto de la elaboración colectiva en el laboratorio político intelectual *Uninomade*, su interés se cifra no sólo en su alto perfil analítico, sino en su decidida apuesta política. Lejos de la lucha de interpretaciones que compiten por rescatar una economía tocada en el corazón de sus conexiones, este libro se esfuerza en conquistar la siguiente pregunta ¿cómo reapropiar para la reconstrucción de lo común lo que el capital ha convertido en renta financiera?



Pvp: 14 €
ISBN: 978-84-96453-43-2
9 788496 453432
traficantes de sueños
mapas